

Famille

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DPF286A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs du notariat

NIVEAU

 Pratique courante

DURÉE

 0.5 jour(s) (3,5 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé, toutefois des connaissances en négociation immobilière d'un an minimum sont conseillées et vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur.

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie.

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences

techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

L'essentiel sur les concessions funéraires et le sort des cendres

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Définir le contrat de concession funéraire, retenir la différence entre les concessions funéraires et les sépultures et identifier les différents types de concessions
- Classifier et appliquer les volontés du fondateur.
- Expliquer les obligations du fondateur et des ayants cause
- Synthétiser et recommander la pratique liée aux cendres funéraire depuis la Loi du 19 décembre 2008

CONTENU

INTRODUCTION

LES DERNIÈRES VOLONTÉS

LA CONCESSION FUNÉRAIRE

- La différence entre sépulture, concession funéraire temporaire, centenaire et perpétuelle
- La différence entre concession de famille, collective ou individuelle
- Le contrat de concession funéraire
- Le(s) fondateur(s), ses « proches » et ses ayants-cause
- L'entretien de la concession funéraire
- La transmission d'une concession funéraire
- Le droit à l'inhumation et la question de l'inhumation en terrain privé.

LE STATUT DES CENDRES DEPUIS LA LOI DU 19 DÉCEMBRE 2008 "LOI SUEUR"

- Le nouveau statut juridique des cendres (assimilation au corps humain)
- La place des cendres dans le cimetière
- La place des cendres hors des cimetières