LYADIS
Immobilier

Nos formations 2024

Qui sommes-nous ?

Centre de formation digital et présentiel
La société LYADIS, spécialisée depuis plus de 10 ans dans la formation digitale développe son département formation dans l'immobilier.

LYADIS Immobilier propose un catalogue évolutif de formations innovantes en présentiel, en classes virtuelles et e-learning pour les professionnels du secteur de l'immobilier.

Toutes nos formations sont éligibles pour le renouvellement des cartes professionnelles Loi Hoguet / CCI.

Certaines formations (*) sont également habilitées par le Conseil supérieur du notariat (CSN) pour l'obligation de formation des notaires.

Un accompagnement personnalisé

LYADIS accompagne les entreprises pour la construction des plans de formations sur mesure afin de répondre aux mieux aux besoins de chaque structure.

Nos formations permettent de développer les compétences des professionnels de l'immobilier tout en capitalisant des heures pour le renouvellement des cartes professionnelles.

Notre pédagogie

Pour chaque thématique de formation, nous avons utilisé des approches pédagogiques différentes et adaptées à chaque sujet.
A l'issue de toutes les formations (présentielle ou digitale), un QCM est soumis à chaque apprenant. Une fois le questionnaire réalisé, l'apprenant reçoit son attestation.
Que la formation se déroule en classe virtuelle ou en salle, l'apprenant devient acteur de sa formation. En cours de formation, l'apprenant doit répondre à des questions, résoudre des cas pratiques, faire des exercices et toute activité qui l'engage à mettre en pratique le savoir qu'il vient d'étudier.

Pourquoi se former ?

L'ensemble des professionnels de l'immobilier doivent pour le renouvellement des cartes professionnelles justifier auprès de la CCI du suivi de 42h de formation.
Quelle que soit votre activité, vous devez intégrer dans ces 42h de formation :
- 2h de formation sur la déontologie, et
- 2h de formation sur la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement.
De plus, une formation sur la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (TRACFIN) est obligatoire en application de l'article R561-38-1 du Code monétaire et financier.

Quel financement ?

Pour les salaries ⇨ OPCO EP
Pour les dirigeants et indépendants ⇨ AGEFICE ou FIFPL

En exclusivité sur la plateforme F Immobilier

La seule plateforme de gestion et de suivi de la formation dédiée à l'immobilier.

Avec un suivi automatique des formations et une gestion documentaire pour tous les collaborateurs, même les agents commerciaux. La Plateforme F Immobilier permet ainsi de suivre simplement les obligations Loi ALUR.

La Plateforme F Immobilier supprime toutes les tâches administratives sans valeur ajoutée et fait ainsi gagner du temps à tous. Tout ceci sans aucun logiciel à installer car comptes sociétés et apprenants 100% en ligne.

Table des matières

Nos formations 1
Qui sommes-nous ? 2
Un accompagnement personnalisé 2
Notre pédagogie 2
Pourquoi se former ? 3
Quel financement ? 3
En exclusivité sur la plateforme F Immobilier 3
Nos e-learning 5
Formations obligatoires - Loi ALUR 7
Transaction Vente - Location 8
Fiscalité, Comptabilité et Gestion du patrimoine 10
Gestion locative – Baux habitation 12
Gestion de copropriétés – Syndic 13
Immobilier commercial et d'entreprise 15
Expertise 16
Transition énergétique 16
Construction – Urbanisme 17
Management – RH – QVT 18
Gestion de l'entreprise 19
Programmes 20

Toutes nos formations peuvent se réaliser en Intra et être adaptées à vos besoins.

Contactez-nous

Tél : 04 81 65 63 15
Mail : info@lyadis-immobilier.com

Nos e-learning

** Les formations identifiées avec « * » sont disponibles dans différents packs thématiques.*

LF007-3	TRACFIN - Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme *	2h
LF008-2	Déontologie dans les professions immobilières *	2h
LF009-2	Lutte contre la discrimination dans l'accès au logement *	2h
LF071-1	Le harcèlement sexuel : Sensibilisation et prévention pour les professionnels de l'immobilier *	30 min
LF072-1	Le harcèlement moral dans l'immobilier : Reconnaître et Prévenir le Harcèlement Moral au travail *	30 min
LF073-1	Identification et prévention des risques psychosociaux (RPS) dans les entreprises de l'immobilier *	30 min
LF074-1	Santé et sécurité au travail (SST) en agence immobilière *	15 min
LF090-1	Créez une annonce immobilière sans accroc *	15 min
LF091-1	Le dossier du candidat locataire : Demandez les bonnes pièces justificatives *	10 min
LF092-1	Les diagnostics vente / location *	10 min
LF093-1	Les mandats conclus à distance ou hors établissement *	10 min
LF120-1	Assurances travaux et garanties	10 min
LF121-1	Vente de lot en copropriété : comprendre et remplir l'état daté *	10 min
LF131-1	Lire et comprendre les annexes comptables obligatoires en copropriété *	15 min
LF132-1	Charges et réparations dans les baux d'habitation Qui est redevable de quoi ? *	5 min
LF133-1	Charges, réparations et impôts dans les baux commerciaux Qui est redevable de quoi ?	5 min

LF135-1	Préparer la fin du mandat de syndic : comment ? et quelles conséquences ? *	10 min
LF143-1	Fichier client : Sachez utiliser les données dans les règles (RGPD) !	10 min
LF144-1	Les mandats de vente : Leurs contenus et les différents types *	10 min
LF147-1	Manager une équipe de gestionnaires de copropriété *	10 min
LF148-1	Déterminer la majorité applicable et faire le décompte des voix *	15 min
LF149-1	Différents types de baux d'habitation *	10 min
LF152-1	Agent commercial : ce qu'il faut savoir pour commencer	10 min
LF158-1	Contrôle des agences immobilières par la DGCCRF	30 min
LF159-1	Accompagner le candidat acquéreur : entre besoins et objections *	5 min
LF160-1	Comment fixer et faire évoluer le loyer des habitations ? *	30 min
LF178-1	Obligation de formation des professionnels de l'immobilier : Faites le point	5 min
LF181-1	Toute l'actualité immobilière : Récap avril 2023	10 min
LF182-1	Toute l'actualité immobilière : Récap mai 2023	5 min
LF186-1	Toute l'actualité immobilière : Récap juin 2023	5 min
LF187-1	Toute l'actualité immobilière : Récap juillet 2023	5 min
LF200-1	Les travaux en copropriété	1h
LF202-1	Toute l'actualité immobilière : Récap août - septembre 2023	5 min

Formations obligatoires - Loi ALUR

LF007-3	TRACFIN - Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme *	2h
LF008-2	Déontologie dans les professions immobilières *	2h
LF009-2	Lutte contre la discrimination dans l'accès au logement *	2h

Transaction Vente - Location

LF029-1 LF088-1	Vendre de l'immobilier d'investissement	7h
LF030-1 LF089-1	Expertise immobilière : Calcul de valeurs vénales	14h
LF031-1 LF055-1	Négociateurs, améliorez votre performance par le pilotage de votre activité	7h
LF032-1 LF056-1	Se positionner en leader sur les transactions dans ses copropriétés	7h
LF034-1 LF058-1	Réussir la rentrée de mandats en exclusivité et au juste prix	7h
LF037-1 LF061-1	Augmenter l'efficacité de l'assistant commercial	7h
LF038-1 LF062-1	Conduire une négociation acquéreur avec une efficacité maximum	7h
LF039-1	Pourquoi et comment obtenir 100% de mandat exclusif ?	3h30
LF040-1 LF063-1	Mode d'emploi pour diversifier ses sources de rentrée de mandats	7h
LF045-1	Immobilier commercial et d'entreprise : le processus de vente	3h30
LF047-1	Le plan de financement d'un bien immobilier pour un particulier*	3h30
LF048-1 LF150-1	Savoir vendre un logement neuf en VEFA	14h
LF153-2 LF161-2	Professionnels de l'immobilier : Rendez légitime vos honoraires grâce à votre expertise métier Les fondamentaux	7h
LF170-1 LF171-1	Professionnels de l'immobilier : Rendez légitime vos honoraires grâce à votre expertise métier Perfectionnement	7h
LF081-2	Immobilier Locatif et Investissement : EPHAD, Résidences Etudiantes, Résidences de Services, Immeuble de rapport et Colocation *	3h30

LF090-1	Créez une annonce immobilière sans accroc	15 min
LF107-2	Mariage, succession, personnes protégées : qui doit signer le mandat ? *	2h30
LF110-1	Traitement du mobilier lors de la transaction immobilière *	2h
LF111-1	Le statut VRP en avance sur commission	2h
LF115-1	La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) : du programme à la livraison	3h30
LF117-1	Rhétorique commerciale et techniques de vente immobilières	7h
LF119-1 LF119-2	S'approprier les méthodes de vente à distance pour l'immobilier	7h
LF126-1	Dépôt d'un permis de construire et recours : impacts sur la signature des actes de vente	4h
LF127-1	Vente d'un terrain : prévoir la division foncière	4h
LF134-1	Savoir gérer efficacement les fichiers clients vendeurs et acquéreurs	7h
LF144-1	Les mandats de vente : Leurs contenus et les différents types	10 min
LF145-1	Transformer l'essai : Du mandat de vente à la signature de l'acte	7h
LF151-1	L'offre d'achat	2h30
LF152-1	Agent commercial : ce qu'il faut savoir pour commencer	10 min
LF157-1	Comment gérer l'absence de l'acquéreur ? *	2h
LF159-1	Accompagner le candidat acquéreur : entre besoins et objections	5 min
LF165-1	Sécuriser les honoraires de l'agent immobilier	6h
LF176-1	Le viager	7h

LF179-1	Développer une offre de qualité dans une conjoncture de pénurie	7h
LF180-1	Prospection immobilière : Développer et conquérir de nouveaux clients	8h

Fiscalité, Comptabilité et Gestion du patrimoine

LF024-1	SCI : Analyse de l'environnement juridique *	3h
LF025-1	SCI soumises à l'impôt sur le revenu : Comprendre leur fonctionnement et le processus fiscal *	3h
LF026-1	SCI soumises à l'impôt sur les sociétés : Comprendre leur fonctionnement et le processus fiscal *	3h
LF027-1	SCI : Le démembrement des parts *	3h
LF028-1	SCI : Les cessions de parts sociales *	2h
LF017-1	Fiscalités immobilières : Déterminer les objectifs d'investissement à travers une analyse patrimoniale	2h
LF018-1	Fiscalités immobilières : Déficit foncier, Pinel, et Pinel dans l'ancien *	3h
LF019-1	Fiscalités immobilières : Denormandie, Régimes Malraux et monuments historiques *	3h
LF020-1	Fiscalités immobilières : Traitement fiscal des plus-values immobilières pour le particulier et l'impôt sur la fortune immobilière *	2h
LF021-1	Fiscalités immobilières : Le démembrement dans le cadre de l'investissement immobilier *	3h
LF022-1	Fiscalités immobilières : Les investissements dans le cadre des S.C.P.I. *	2h
LF023-1	Fiscalités immobilières : Conséquences pour l'investisseur en V.E.F.A, en V.I.R, et en A.S.L. *	2h
LF029-1 LF088-1	Vendre de l'immobilier d'investissement	7h

LF079-2	Déclaration des revenus fonciers : remplir le 2044 ligne à ligne	3h
LF081-1	Résidence étudiante, EHPAD : Proposez un autre investissement locatif	3h30
LF110-1	Traitement du mobilier lors de la transaction immobilière	2h
LF172-1	Les différents modes de détention de biens immobiliers et leurs conséquences patrimoniales et fiscales	3h30
LF173-1	La TVA immobilière dans le neuf et l'ancien : impacts et conséquences	3h
LF174-1	La TVA en immobilier commercial	3h
LF176-1	Le viager	7h

Gestion locative – Baux habitation

LF036-1 LF060-1	Développer son portefeuille de mandats de gestion par croissance interne	7h
LF050-2	Le congé du bailleur	3h30
LF063-1	Mode d'emploi pour diversifier ses sources de rentrée de mandats	7h
LF068-1	Recouvrement des loyers et charges	3h
LF069-1	Le décès du bailleur ou du locataire	2h
LF076-1	Professionnels de l'immobilier : Rendez légitime vos honoraires grâce à votre expertise métier	14h
LF090-1	Créez une annonce immobilière sans accroc	15 min
LF109-1	Le bail saisonnier	3h
LF132-1	Charges et réparations dans les baux d'habitation Qui est redevable de quoi ?	5 min
LF133-1	Charges, réparations et impôts dans les baux commerciaux Qui est redevable de quoi ?	5 min
LF149-1	Différents types de baux d'habitation	10 min
LF156-1	Le bail mobilité	2h
LF160-1	Comment fixer et faire évoluer le loyer des habitations ?	30 min
LF203-1	Comment sécuriser ses loyers et que faire en cas d'impayés ?	3h

Gestion de copropriétés – Syndic

LF013-1	Comprendre les annexes comptables et savoir les expliquer aux copropriétaires *	4h
LF014-1	Gérer la relation particulière avec le Conseil Syndical « je t'aime, moi non plus »	3h
LF016-1	Augmentez votre crédibilité pour une gestion apaisée en Syndic	4h
LF032-1 LF056-1	Se positionner en leader sur les transactions dans ses copropriétés	7h
LF076-1	Professionnels de l'immobilier : Rendez légitime vos honoraires grâce à votre expertise métier	14h
LF096-1	Contrat de syndic : le décrypter pour facturer les bons honoraires	3h30
LF097-1	Majorités et décomptes des voix	3h
LF098-1	Copropriété : qui fait quoi pour une gestion optimum ? *	3h
LF121-1	Vente de lot en copropriété : comprendre et remplir l'état daté	10min
LF131-1	Les annexes comptables obligatoires en copropriété	15min
LF136-1	Loyer, charges et travaux dans un bail commercial en cours	3h30
LF135-1	Préparer la fin du mandat de syndic : comment ? et quelles conséquences ?	10 min
LF138-1	La rentabilité d'une copropriété	4h
LF139-1	Syndics : rendre compte et valoriser ses missions	4h
LF140-1	Gestion des conflits en copropriété	7h
LF141-1	Management et gestion d'une équipe syndic	7h

LF142-1	Communiquer lors des assemblées générales et conseils syndicaux difficiles	7h
LF147-1	Manager une équipe de gestionnaires de copropriété	10 min
LF148-1	Déterminer la majorité applicable et faire le décompte des voix	15 min
LF163-1	Surélévation et urbanisme : les enjeux	4h
LF164-1	Mise en œuvre du projet de surélévation en copropriété	2h

Immobilier commercial et d’entreprise

LF042-1	Développer votre activité en intégrant l’immobilier commercial et d’entreprise : Les pré-requis	3h30
LF043-1	Constituer un dossier client en immobilier commercial et d’entreprise	3h30
LF044-1	La complexité de l’évaluation d’un fonds de commerce	3h30
LF045-1	Immobilier commercial et d’entreprise : le processus de vente	3h30
LF046-1	Immobilier commercial et d’entreprise : Les différents types de sociétés *	3h30
LF067-1	Le renouvellement des baux commerciaux *	3h30
LF080-1	Immobilier Commerce et Entreprise : La cession de parts sociales et d’actions d’une société *	3h30
LF133-1	Charges, réparations et impôts dans les baux commerciaux Qui est redevable de quoi ?	5 min
LF136-1	Loyer, charges et travaux dans un bail commercial en cours	3h30
LF175-1	Les normes énergétiques dans l’immobilier tertiaire (décret tertiaire)	7h

Expertise

LF030-1 LF089-1	Expertise immobilière : Calcul de valeurs vénales	14h
LF044-1	La complexité de l’évaluation d’un fonds de commerce	3h30

Transition énergétique

LF054-2	Nouveau DPE et thermique du bâtiment : Promouvoir la rénovation énergétique	7h
LF066-1	Biens immobiliers et transition énergétique : Quel impact sur la valeur ? *	7h
LF124-1 LF125-1	La rénovation des bâtiments : Le gros œuvre et l'isolation	7h
LF175-1	Les normes énergétiques dans l’immobilier tertiaire (décret tertiaire)	7h

Construction – Urbanisme

LF120-1	Assurances travaux et garanties	10 min
LF122-1 LF123-1	Pathologies du bâtiment	7h
LF124-1 LF125-1	La rénovation des bâtiments : Le gros œuvre et l'isolation	7h
LF126-1	Dépôt d'un permis de construire et recours : impacts sur la signature des actes de vente *	4h
LF127-1	Vente d'un terrain : prévoir la division foncière	4h
LF128-1 LF129-1	Initiation aux règles d'urbanisme	7h
LF130-1 LF130-2	Recourir au Plan Local d'Urbanisme (PLU) pour mieux conseiller ses clients	7h
LF163-1	Surélévation et urbanisme : les enjeux	4h
LF177-1	Introduction à l'activité de marchand de biens *(Formation non éligible loi ALUR)*	14h

Management – RH – QVT

LF035-1 LF059-1	Animer son équipe pour augmenter sa performance	7h
LF065-1	Prévention et résolution de conflits avec les outils de la médiation	7h
LF071-1	Le harcèlement sexuel : Sensibilisation et prévention pour les professionnels de l'immobilier	30 min
LF072-1	Le harcèlement moral dans l'immobilier : Reconnaître et Prévenir le Harcèlement Moral au travail	30 min
LF073-1	Identification et prévention des risques psychosociaux (RPS) dans les entreprises de l'immobilier	30 min
LF074-1	Santé et sécurité au travail (SST) en agence immobilière	15 min
LF077-1	Management et Gestion du temps : Optimiser l'activité des collaborateurs *	7h
LF111-1	Le statut VRP en avance sur commission	2h
LF141-1	Management et gestion d'une équipe syndic	7h
LF146-1	Agents commerciaux – Les obligations de formation	30 min
LF147-1	Manager une équipe de gestionnaires de copropriété	10 min

Gestion de l’entreprise

LF035-1 LF059-1	Animer son équipe pour augmenter sa performance	7h
LF033-1 LF057-1	Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs avec méthodologie	7h
LF065-1	Prévention et résolution de conflits avec les outils de la médiation	7h
LF070-1	Détecter et agir contre la corruption dans l’immobilier *	1h
LF075-1	Plan d’actions commerciales pour développer votre activité immobilière	7h
LF112-1	RGPD : Protégez vos clients et mettez en place des process simples	4h
LF114-1	Professionnels de l’immobilier : Sécurisez vos risques numériques	4h
LF118-1 LF118-2	Professionnels de l’immobilier : Développez la qualité de vos services	7h
LF138-1	La rentabilité d’une copropriété	7h
LF143-1	Fichier client : sachez utiliser les données dans les règles (RGPD) !	10 min
LF158-1	Contrôle des agences immobilières par la DGCCRF	30 min

Programmes

TRACFIN - Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 2h00

Public : L'ensemble des professionnels de l'immobilier, responsables et collaborateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre l'application de la règlementation TRACFIN aux métiers de l'immobilier.
Organiser son agence pour être en règle avec les obligations TRACFIN.
Savoir identifier les critères d'alerte dans les dossiers clients et mettre en place les différents niveaux de vigilances adéquates.
Être en mesure de déclarer les soupçons auprès de TRACFIN.

Programme :

1- TRACFIN : pourquoi l'immobilier est concerné ?
2- L'identification des risques : cas pratiques.
3- La cartographie des risques : cas pratiques.
4- L'organisation de l'agence.
5- Déclaration de soupçon : Mise en pratique.

Tarif : 80 €

S'inscrire à la formation
S'inscrire au Pack Tracfin – Déontologie – Lutte contre la discrimination

Déontologie dans les professions immobilières

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 2h00

Public : L'ensemble des professionnels de l'immobilier, responsables et collaborateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Décrypter le code de déontologie applicable aux professions immobilières.
Comprendre le mécanisme de fonctionnement, les risques et les sanctions possibles.
S'approprier les notions clés et les intégrer à sa pratique quotidienne.

Programme :

1 - La déontologie dans l'immobilier.
- Code de déontologie spécifique.
- Public concerné.

2 - Le fonctionnement et les instances de contrôle.
- Organisation du contrôle et de la surveillance.
- Sanctions.
- DGCCRF.
- Recours.

3 - Les règles déontologiques à destination des tiers.
- Respect des lois et règlements.
- Information client.
- Confidentialité.
- Equité.

4 - Les règles déontologiques liées à la profession et aux modalités d'exercice.
- Compétence.
- Formation.
- Image de la profession.
- Relations entre confrères.

Tarif : 80 €

S'inscrire à la formation
S'inscrire au Pack Tracfin – Déontologie – Lutte contre la discrimination

Lutte contre la discrimination dans l’accès au logement

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 2h00

Public : L'ensemble des professionnels de l'immobilier, responsables et collaborateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre la réglementation en matière de discrimination.
Mesurer les risques et sanctions encourues.
Savoir caractériser les éléments constitutifs d’une discrimination ou demande de discrimination.
Acquérir des éléments de réponse face à une demande de discrimination.
Déterminer les procédures internes à mettre en place.

Programme :

1- Comprendre la réglementation en matière de discrimination.
2- Mesurer les risques et sanctions encourues.
3- Savoir caractériser les éléments constitutifs d’une discrimination ou demande de discrimination.
4- Acquérir des éléments de réponse face à une demande de discrimination.
5- Déterminer les procédures internes à mettre en place.

Tarif : 80 €

S’inscrire à la formation
S’inscrire au Pack Tracfin – Déontologie – Lutte contre la discrimination
S’inscrire au Pack Déontologie – Lutte contre la discrimination

Actualité juridique - Baux d'habitation

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Gestionnaires locatifs.

Objectifs pédagogiques :
Identifier l'actualité juridique pour mettre à jour ses pratiques.

Pré-requis : Connaître le régime des baux d'habitation.

Programme :
Programme susceptible d'évolution en fonction de l'actualité.

1 - Rappels sur la loi ELAN.
   - *L'encadrement des loyers (dans le cadre de l'extension aux nouvelles métropoles éligibles).*
   - *Apports à la notion de logement décent.*
   - *Le bail de mobilité.*
2 - Textes récents.
   - *La loi énergie et climat : principes et calendrier des mesures.*
   - *L'évolution du DPE à compter du 1/7/2021.*
   - *La loi pour les victimes de violences conjugales.*
   - *Les dispositions de sortie de crise du COVID 19 (sous réserves).*
   - *Autres textes (le cas échéant).*
3 - Sélection d'arrêts récents de jurisprudence.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Comprendre les annexes comptables et savoir les expliquer aux copropriétaires

Type : Classe virtuelle

Durée : 4h00

Public : Gestionnaires, assistants et comptables de copropriétés.
Transactionnaires et gestionnaires locatifs.

Objectifs pédagogiques :
Savoir lire et expliquer les montants et informations indiqués dans les annexes comptables pour gagner en efficacité et crédibilité.
Maîtriser la lecture des annexes pour mieux communiquer auprès des copropriétaires.
Pouvoir repérer les anomalies dans les annexes.

Pré-requis : Avoir déjà une première expérience en agence (minimum 6 mois).
Connaître le régime de la copropriété et les différents types de charges.

Programme :

1- Budget prévisionnel : ce qu'il comprend.
2- Analyse de chaque annexe comptable.
   - *Annexe 1 : état financier après répartition à la date de clôture d'exercice.*
   - *Annexe 1bis : créances & dettes copropriétaires à la date de clôture des comptes.*
   - *Annexe 2 : compte de gestion général de l'exercice clos réalisé et budget prévisionnel pour année n+2.*
   - *Annexe 3 : compte de gestion pour opération courante de l'exercice clos réalisé et budget année n+2.*
   - *Annexe 4 : compte de gestion pour travaux de l'article 14-2 et opérations exceptionnelles hors budget prévisionnel de l'exercice clos réalisés (année n).*
   - *Annexe 5 : état des travaux de l'article 14-2 et opérations exceptionnelles votés non encore clôtures à la fin de l'exercice.*
3- Les autres annexes.
   - *Soldes des comptes des copropriétaires.*
   - *L'état après-répartition : « Répartition ou réédition ».*
   - *Le compte du fonds de travaux.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Gérer la relation particulière avec le Conseil Syndical « je t'aime, moi non plus »

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Gestionnaires, assistants et comptables de copropriétés.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre le rôle du Conseil Syndical.
Savoir impliquer les membres du Conseil Syndical à bon escient et savoir leur dire « non ».
Maîtriser l'échange d'informations.
Utiliser le Conseil Syndical comme outil de communication auprès des copropriétaires.

Pré-requis : Avoir déjà une première expérience en agence (minimum 6 mois).
Connaître le régime de la copropriété.

Programme :

1- Le conseil syndical : son rôle, ses limites : art. 21 de la loi de 1965.
2- Les relations syndic / conseil syndical.
3- Les réunions avec le conseil syndical et l'échange d'informations.
4- Les délégations de missions au conseil syndical.
5- La promotion des actions du syndic auprès du conseil syndical.
6- Assurer sa réélection à l'aide du conseil syndical.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Augmentez votre crédibilité pour une gestion apaisée en Syndic

Type : Classe virtuelle

Durée : 4h00

Publ**ic** : Gestionnaires, assistants et comptables de copropriétés.
Directeurs copropriétés, Directeurs d'agence.
Managers.

Objectifs pédagogiques :
Connaître son métier et ses missions.
Valoriser vos actions tout au long de votre mandat.
Savoir mettre en avant vos compétences.
Savoir communiquer auprès des copropriétaires et conseils syndicaux.

Pré-requis : Avoir déjà une première expérience en agence.
Connaître le régime de la copropriété.

Programme :

1- Expliquer ses missions et sa rémunération (notamment au travers du contrat de syndic).
2- Communiquer sur ses actions pour s'assurer le renouvellement de son mandat et développer son portefeuille.
3- Répondre aux sollicitations des copropriétaires.
4- Comprendre et expliquer les charges.
5- Justifier les aléas de gestion (retard des prestataires, augmentations de contrats, etc.)
6- Réaliser le suivi des travaux et interventions diverses.
7- Le relationnel entreprise / artisan.
8- Suivi du paiement fournisseurs.
9- Gestion et suivi du travail de son équipe (assistant + comptable) : le management.
10- La présentation et l'attitude personnelle des collaborateurs.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Fiscalités immobilières : Déterminer les objectifs d'investissement à travers une analyse patrimoniale

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h00

Public : Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers,
Professionnels de l'immobilier,
Conseillers en gestion de patrimoine,
Chargés de gestion.

Objectifs pédagogiques :
Avoir la capacité d'identifier les différents dispositifs fiscaux liés à l'immobilier d'investissement (Déficit foncier, Pinel, Pinel dans l'ancien, Denormandie, Malraux, Monuments Historiques).
Connaître les modes de déclarations et les conséquences fiscales auprès du contribuable, analyse de cas.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1- Collecte des documents nécessaires à l'analyse, déclaration de revenus (BIC, BNC, déclaration de revenus fonciers, IFI).
2- Interprétation.
3- Détermination des objectifs patrimoniaux création de revenus, transmission, fiscalité.
4- Le plafonnement global des niches fiscales.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Fiscalités immobilières : Déficit foncier, Pinel, et Pinel dans l’ancien

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.
Professionnels de l'immobilier.
Conseillers en gestion de patrimoine.
Chargés de gestion.

Objectifs pédagogiques :
Connaître et maîtriser les différents dispositifs fiscaux : Le déficit foncier, Pinel, Pinel dans l’ancien.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1- Les cadres fiscaux.
2- Les obligations.
3- Les traitements fiscaux des résultats.
4- Etude de cas : Investissement sans déficit.
5- Etude de cas : Investissement avec déficit.
6- Etude de cas : Investissement avec revenus fonciers existants.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Fiscalités immobilières : Denormandie, Régimes Malraux et monuments historiques

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.
Professionnels de l'immobilier.
Conseillers en gestion de patrimoine.
Chargés de gestion.

Objectifs pédagogiques :
Connaître et maîtriser les différents dispositifs fiscaux : Le Denormandie, les régimes Malraux et monuments historiques.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Les cadres fiscaux.
2 - Les obligations.
3 - Les traitements fiscaux des résultats.
4 - Etude de cas : Investissement sans déficit.
5 - Etude de cas : Investissement avec déficit.
6 - Etude de cas : Investissement avec revenus fonciers existants.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Fiscalités immobilières : Traitement fiscal des plus-values immobilières pour le particulier et l'impôt sur la fortune immobilière

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h00

Public : Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.
Professionnels de l'immobilier.
Conseillers en gestion de patrimoine.
Chargés de gestion.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre le traitement fiscal des plus-values immobilières réalisées par les particuliers.
Savoir calculer l'IFI.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Le traitement fiscal de la plus-value du particulier.
2 - L'Imposition sur la Fortune Immobilière, principe et calcul de la fiscalité.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Fiscalités immobilières : Le démembrement dans le cadre de l’investissement immobilier

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.
Professionnels de l'immobilier.
Conseillers en gestion de patrimoine.
Chargés de gestion.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre les objectifs et les conséquences fiscales d’un démembrement.
Maîtriser et comprendre le processus d’un démembrement.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Rappel sur le démembrement de propriété.
2 - L’usufruit.
3 - La nue-propriété.
4 - L’acte de donation.
5 - L’usufruit viager.
6 - L’usufruit temporaire.
7 - L’impact sur l’Imposition sur la Fortune Immobilière.
8 - Le démembrement croisé.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Fiscalités immobilières : Les investissements dans le cadre des SCPI

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h00

Public : Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.
Professionnels de l'immobilier.
Conseillers en gestion de patrimoine.
Chargés de gestion.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser l’investissement dans la pierre / papier.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Comprendre le fonctionnement d’une SCPI.
2 - Le principe de gestion.
3 - Les différents types de SCPI.
4 - Le traitement fiscal du résultat.
5 - Le marché de la revente des parts de SCPI.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Fiscalités immobilières : Conséquences pour l’investisseur en VEFA, en VIR, et en ASL

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h00

Public : Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.
Professionnels de l'immobilier.
Conseillers en gestion de patrimoine.
Chargés de gestion.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser les processus de l’investissement dans le cadre d’investissements de VEFA, VIR, ASL et les conséquences fiscales.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Analyse juridique.
2 - Analyse fiscale.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

SCI : Analyse de l’environnement juridique

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Conseillers en gestion de patrimoine,
Chargés de gestion,
Professionnels de l'immobilier,
Collaborateurs des études Notariales, Experts Comptables,
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser le montage d’une SCI.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Contrat de société, caractéristiques de la société civile.
2 - Formation de la société, le capital, les apports, régime fiscal des apports.
3 - Clauses statutaires, la gérance, les assemblées générales.
4 - Statut des associés et responsabilité, cession de parts.
5 - Fin de la société civile.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

SCI soumises à l’impôt sur le revenu : Comprendre leur fonctionnement et le processus fiscal

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Conseillers en gestion de patrimoine,
Chargés de gestion,
Professionnels de l'immobilier,
Collaborateurs des études Notariales, experts Comptables,
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser les avantages et inconvénients de la soumission des SCI à l’impôt sur le revenu.
Savoir faire la déclaration.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Mode des déclarations (associés personnes physiques et associés personnes morales).
2 - Modes d’imputation des charges.
3 - Traitement fiscal du résultat, analyse des textes fiscaux.
4 - Exemple d’investissement sans déficit et conséquences fiscales.
5 - Exemple d’investissement avec déficit et conséquences fiscales.
6 - Exemple d’investissement avec des revenus fonciers existants.
7 - Option pour la TVA sur les loyers.
8 - Traitement des plus-values.
9 - Exemple de calcul d’une plus-value et fiscalité.
10 - Imposition sur la Fortune Immobilière.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

SCI soumises à l’impôt sur les sociétés : Comprendre leur fonctionnement et le processus fiscal

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Conseillers en gestion de patrimoine,
Chargés de gestion,
Professionnels de l'immobilier,
Collaborateurs des études Notariales, experts Comptables,
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser les avantages et inconvénients de la soumission des SCI à l’impôt sur les sociétés.
Savoir faire la déclaration.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Mode des déclarations (associés personnes physiques et associés personnes morales).
2 - Traitement des recettes et des charges.
3 - Immobilisation et amortissement.
4 - Traitement fiscal du résultat au niveau de la SCI.
5 - Traitement fiscal du résultat au niveau des associés.
6 - Exemples chiffrés.
7 - Traitement fiscal de la plus-value.
8 - Imposition sur la Fortune Immobilière.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

SCI : Le démembrement des parts

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Conseillers en gestion de patrimoine,
Chargés de gestion,
Professionnels de l'immobilier,
Collaborateurs des études Notariales, experts Comptables,
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre l'intérêt du démembrement des parts en SCI.
Identifier l'impact du démembrement des parts sur la fiscalité.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Rappel sur le démembrement de propriété.
2 - L'usufruit.
3 - La nue-propriété.
4 - L'acte de donation.
5 - L'usufruit viager.
6 - L'usufruit temporaire.
7 - L'impact sur l'Imposition sur la Fortune Immobilière.
8 - Le démembrement croisé.
9 - Le droit des associés dans le cadre du démembrement.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

SCI : Les cessions de parts sociales

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h00

Public : Conseillers en gestion de patrimoine,
Chargés de gestion,
Professionnels de l'immobilier,
Collaborateurs des études Notariales, Experts Comptables,
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser le processus de cession des parts d'une SCI.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Les étapes.
2 - La fixation du prix.
3 - La promesse de cession de parts.
4 - L'agrément des associés.
5 - L'acte de cession.
6 - Les formalités.
7 - Le régime fiscal.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Vendre de l'immobilier d'investissement

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 7h00

Public : Professionnels de l'immobilier,
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers,
Banquiers, conseillers en gestion de patrimoine, chargés de gestion,
Collaborateurs des études Notariales, experts Comptables.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser les approches patrimoniales.
Pouvoir se positionner en expert auprès de ses clients.
Savoir traiter les objections.
Pouvoir analyser par des critères « morphopsychologiques » les processus de décisions des investisseurs.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :
Le premier rendez-vous.
La démarche du Conseil en Investissement Immobilier.
Comment vendre un produit immobilier ? ….produit de retraite et placement !

1 - Comment organiser et préparer son premier rendez-vous ?
   - *L'analyse préparatoire.*
   - *Sourcing de l'information.*
   - *Comment je me sers de ces informations ?*
   - *Phases préparatoires.*

2 - Le premier rendez-vous :
   - *La phase de découverte… « Ce que me dit mon client est une source importante d'information ».*
   - *Comment je décode ses propos ?*
   - *Comment j'analyse ses réponses ?*
   - *Comment montrer que « je suis » son interlocuteur privilégié ?*

3 - La phase d'analyse et détermination des objectifs patrimoniaux :
   - *Comment utiliser la reformulation ?*
   - *Comment synthétiser les objectifs patrimoniaux par ordre de priorité ?*
   - *Quelles méthodes pour conclure mon premier rendez-vous ?*

4 - Traitement des objections.
   - *Le prix au m2.*
   - *La rentabilité de mon investissement.*
   - *Les obligations de détention.*
   - *La revente.*
   - *La plus value.*
   - *La maîtrise des coûts de mon projet*

Technique de closing.

1 - Comment je prépare mon second rendez-vous ?
- *Comment maintenir le contact ?*
- *Comment organiser ma relation dans le temps ?*
- *Comment se mettre en condition ?*

2 - La présentation de mes solutions patrimoniales :
- *De quelle manière je fais ma présentation ?*
- *Comment gérer mon stress ?*
- *Quels sont mes outils pour maitriser toutes les étapes ?*
- *Comment expliquer et finaliser chronologiquement ma vente ?*

3 - La présentation de mes solutions patrimoniales :
- *Comment je close ma vente ?*
- *Quelle démarche dois-je avoir en la présence d'un couple ou d'un autre décisionnaire ?*
- *Quand dois-je signer mon contrat de réservation ?*

4 - Introduction à la PNL :
- *Découverte des modes de communication.*
- *Quels sont les moyens pour utiliser le même mode de communication que mon interlocuteur ?*
- *« Le regard est le miroir de l'âme »… Analyse du comportement visuel.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Expertise immobilière : Calcul de valeurs vénales

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 14h00

Public : Professionnels de l'immobilier,
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers,
Banquiers, conseillers en gestion de patrimoine, chargés de gestion,
Collaborateurs des études Notariales, Experts Comptables.

Objectifs pédagogiques :
Connaître les connaissances et savoir-faire pour débuter une activité d'expertise.
Savoir élargir ses domaines de compétence auprès de sa clientèle.
Savoir rédiger un rapport d'évaluation d'un bien immobilier.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :
LES FONDEMENTS DE LA VALEUR D'UN IMMEUBLE
1- Facteurs physiques.
2- Facteurs économiques.
3- Facteurs juridiques.
4- Facteurs fiscaux et sociologiques.

L'INFORMATION ET LA DOCUMENTATION
1- Titre de propriété et modes de détentions.
2- Analyse du mode de détention.
3- Documents hypothécaires.
4- Cadastre.
5- Baux.
6- Règlement de copropriété.
7- État descriptif de division.
8- Derniers PV d'assemblée générale.
9- Permis de construire.
10- Certificat de conformité.

MESURE DES PRIX ET INDICES IMMOBILIERS
1- Moyennes et médianes de prix.
2- Indices hédoniques.
3- Indices de ventes répétées.
4- Indices d'évaluation.

NOTIONS DE MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES

LES MÉTHODES D'ESTIMATION
1- Estimation par comparaison.
2- Estimation par le revenu / capitalisation.

3- Estimation par actualisation des flux de trésorerie.

AUTRES MÉTHODES D'ANALYSE

1- Méthode par le coût de remplacement.
2- Méthode par récupération foncière.
3- Méthode bilan promoteur.

ESTIMATION DES BIENS / ÉTUDES DE CAS

1- Appartements.
2- Maisons individuelles.
3- Terrains à bâtir.
4- Immeubles de rapport mixte.

LE TRAVAIL DE L'EXPERT

1- Le déroulement d'une opération d'expertise.
2- Etude d'un modèle de rapport.
3- Rédaction d'un rapport d'évaluation.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Négociateurs, améliorez votre performance par le pilotage de votre activité

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 7h00

Public : Dirigeants et collaborateurs intervenant en transaction.

Objectifs pédagogiques :
Améliorer son organisation par la gestion optimum de son temps et des priorités.
Analyser et optimiser son activité en se fixant des objectifs associés et ambitieux.
Construire un plan d'actions adapté aux objectifs fixés.
Augmenter ses résultats en ayant un meilleur taux de transformation de prospects en clients. Valoriser le rôle du négociateur.

Pré-requis : Avoir plus d'un an d'expérience réussie dans le métier.

Programme :
INTRODUCTION
ANALYSER SA PERFORMANCE AU TRAVERS DES INDICATEURS DE PERFORMANCES ET CHIFFRES CLEFS
1- Que doit-on mesurer ?
2- Les grands ratios de l'agence et chiffres clés de l'agence.
3- L'analyse et la connaissance approfondie de son marché, « mapping » de ses ventes.
LA GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS
1- La détermination de l'objectif, 1ère étape de la gestion du temps.
2- Le repérage et l'élimination des « voleurs » de temps.
3- Missions, temps passé à l'action, priorisation sur le planning.
PROCÉDER ÉTAPE PAR ÉTAPE
1- Comment déterminer vos objectifs personnels ?
2- S'approprier le « SMART ».
3- Identifier et réagir sur ses forces et axes d'amélioration.
4- Comment procéder à son évaluation individuelle tous les mois.
LA CONSTRUCTION DE SON PLAN D'ACTIONS PERSONNEL ET ADAPTÉ À SES OBJECTIFS
1- L'analyse de son activité.
2- Exemple de plan personnel de progression d'un négociateur.
CONCLUSION

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Se positionner en leader sur les transactions dans ses copropriétés

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 7h00

Public : Managers, Collaborateurs intervenant en rentrée de mandats Transaction.
Syndics de copropriétés.

Objectifs pédagogiques :
Diversifier et organiser la rentrée de mandats.
Générer des nouveaux contacts en nombre suffisant.
Maîtriser les principes incontournables en communication et marketing.
Savoir se présenter avant, au cours ou après une AG.
Sensibiliser les négociateurs à la nécessité d'une présence accrue dans les immeubles gérés.

Pré-requis : Avoir plus de 6 mois d'expérience professionnelle en négociation Transaction.

Programme :
IDENTIFICATION DES DIVERSES SOURCES DE RENTRÉE DE MANDATS DE VENTE

1 - Comment se constituer une base solide de vendeurs potentiels : Approche des sources.

- Le développement de son réseau relationnel dans les copropriétés gérées : les relais d'opinion, prescripteurs, gardiens d'immeubles, Président du Conseil syndical, etc.
- La communication sur ses succès.
- Les évaluations et leur suivi, objectifs, précautions, erreurs à éviter.
- Les actions de mailings, d'e-mailing et la « news letter ».
- Les anciens clients acquéreurs du Cabinet.
- Les opérations portes ouvertes.
- Les synergies inter-activités, assurer un bon passage de relais à son service transaction.
- La création du fonds de réserve des contacts propriétaires.

2 - Comment animer un fichier de prospects copropriétaires résidents et non-résidents ?

COMMENT S'ORGANISER POUR RÉUSSIR EN TRANSACTION

1 - Recensement et valorisation de tous les fichiers existants dans l'agence.
2 - Les offres « privilégiées » : les actions de parrainage, etc.
3 - Comment exploiter les fichiers : Estimations, gestion, anciens clients, etc.

L’EXPLOITATION ET LA GESTION DES RETOURS ET RETOMBÉES DE SES ACTIONS DE RECHERCHE SUR NOS COPROPRIÉTÉS

1 - Le classeur ou tableau de « récolte des infos ».

2 - Le suivi et la relance.

EBAUCHE DE PLAN D’ACTIONS À METTRE EN PLACE, PRISE D’ENGAGEMENTS ET CONCLUSION

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation en classe virtuelle
S’inscrire à la formation en salle

Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs avec méthodologie

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 7h00

Public : Dirigeants ou responsables d'agences.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre que le recrutement est l'élément vital d'une agence productive et rentable.
Découvrir et partager les expériences qui "marchent" et celles qui échouent.
Adopter une politique de recrutement permanent afin de faire face au turn - over sans déstabilisation.
Recruter avec méthode en utilisant des outils performants tout en réduisant les coûts.

Pré-requis : Aucun

Programme :
RECRUTER AVEC MÉTHODE
- 1 - Comment attirer les meilleurs candidats ?
  - *- Définition du profil.*
  - *- Le choix des statuts.*
- 2 - Les sources de candidatures.

LA SÉLECTION DES CANDIDATS
- 1 - La sélection des CV.
- 2 - L'entretien de recrutement.
- 3 - La mise en situation.
- 4 - Les expériences qui marchent, celles qui échouent.

RÉUSSIR L'INTÉGRATION
- 1 - L'intégration interne.
- 2 - L'intégration externe.
- 3 - L'évaluation en fin de période d'essai.

CONCLUSION

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation en classe virtuelle
S’inscrire à la formation en salle

Animer son équipe pour augmenter sa performance

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 7h00

Public : Responsables d'agence, managers des services transaction.

Objectifs pédagogiques :
Faire prendre un objectif à chaque négociateur.
Mettre en place et suivre le plan d'action personnel de chaque négociateur.
Suivre l'avancée de l'objectif de chaque négociateur.
Définir les axes de gestion des motivations.
Savoir préparer une réunion.
Savoir animer une réunion.
Savoir préparer un entretien individuel.
Savoir conduire un entretien individuel.
Réaliser des accompagnements sur le terrain.
Maîtriser les systèmes de motivation des collaborateurs.
Anticiper la démotivation des collaborateurs.

Pré-requis : Aucun.

Programme :
INTRODUCTION
- 1 - Pourquoi faut-il animer son équipe commerciale ?
- 2 - Test : quel est votre type d'animation ?
- 3 - Les outils d'animation collective et individuelle.

LA MOTIVATION
- 1 - Les règles de l'animation d'entreprise.
- 2 - Le cercle de la motivation.
- 3 - Comment augmenter la motivation des négociateurs ?
- 4 - Les signes de démotivation des négociateurs.
- 5 - La gestion et l'anticipation de la démotivation.
- 6 - Le système de rémunération des négociateurs.

L'ANIMATION INDIVIDUELLE
- 1 - Les règles de l'animation individuelle.
- 2 - Quels types d'entretiens individuels, et dans quel but ?
- 3 - Déterminer la fréquence des entretiens.
- 4 - Comment construire un entretien individuel.
- 5 - Les outils de gestion de l'entretien.
- 6 - La détermination des objectifs annuels et le plan d'action du négociateur.
- 7 - Le plan d'action individuel.

L'ANIMATION COLLECTIVE
- 1 - Les règles de la préparation des réunions.
- 2 - La conduite de réunion.

3 - Les différentes réunions possibles.

LE SUIVI TERRAIN

1 - Les raisons de l'accompagnement sur le terrain.

2 - Le préalable à l'accompagnement sur le terrain.

3 - Les différents types d'accompagnement.

CONCLUSION

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Développer son portefeuille de mandats de gestion par croissance interne

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 7h00

Public : Conseillers Location - Gestion.
Chefs d'agences.

Objectifs pédagogiques :
Permettre aux collaborateurs de se constituer rapidement un stock de mandats de location et de gestion :
- En organisant une prospection efficace, facteur essentiel de leur réussite,
- En diversifiant les sources de rentrée de mandats de gestion et location,
- En devenant facilement un spécialiste incontournable des secteurs sur lesquels ils travaillent,
- En favorisant les synergies entre les différents services et fichiers clients.

Pré-requis : Plus de 6 mois d'ancienneté dans l'activité gestion / location.

Programme :

1 - Se faire connaitre pour réussir : comment organiser la prospection sur votre secteur ?
2 - Les méthodes de prospection.
3 - Le suivi d'une action de mailing et d'emailing.
4 - Les synergies avec le service transaction.
5 - Les candidats locataires.
6 - Les anciens locataires.
7 - Le fichier des propriétaires bailleurs.
8 - La prise de contact avec les réseaux de vente de neuf.
9 - Les SCI en création.
10 - Conclusion.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Augmenter l’efficacité de l’assistant commercial

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 7h00

Public : Assistant commercial.
Secrétaires.
Managers.

Objectifs pédagogiques :
Sensibiliser l’assistant dans son rôle opérationnel.
Faire de l’assistant le premier commercial de l’agence.
Optimiser son temps.
Valoriser le travail de l’assistant en augmentant sa plus-value dans l’agence.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Introduction.
2 - Le rôle éventuel de l’assistant lors des différentes étapes de la vente avec le client vendeur.
3 - Le rôle éventuel de l’assistant lors des différentes étapes de la vente avec le client acquéreur.
4 - L’accueil téléphonique.
- *Les règles à respecter au téléphone.*
- *La maîtrise de l’entretien téléphonique.*
- *Les techniques de questionnement.*
- *Les questions à poser au vendeur, à l’acquéreur, au bailleur.*
- *Le passage de l’appel.*
- *Le rappel téléphonique.*
- *La prise de rendez-vous pour le conseiller.*
- *Exemples de pratiques en syndic.*
- *Exercices pratiques.*

5 - L'accueil physique.
- *Comment accueillir un client, vendeur, acquéreur, bailleur et locataire.*
- *La maîtrise de la relation client à l’agence.*
- *La prise de rendez-vous pour le conseiller.*

6 - La gestion du cahier des messages.
- *Définition.*
- *Comment le tenir.*
- *Le suivi de ce cahier.*

7 - La gestion du cahier des contacts.
- *Définition.*
- *Comment le tenir.*
- *La gestion des statistiques.*
- *Le suivi de ce cahier.*
- *La plus value de ce cahier.*

- Remise de modèle.

8 - La gestion du planning des conseillers.

- Pourquoi un planning centralisé.
- La gestion des rendez-vous.
- La gestion des statistiques.
- La compilation des informations pour le manager.

9 -Conclusion.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation en classe virtuelle
S’inscrire à la formation en salle

Conduire une négociation acquéreur avec une efficacité maximum

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée : 7h00

Public : Tout collaborateur étant en contact avec les clients acheteurs.

Objectifs pédagogiques :
Savoir établir une relation de confiance avec ses prospects acquéreurs dès le contact initial.
Maîtriser la découverte efficace des besoins techniques, psychologiques et financiers.
Se doter des outils et des méthodes nécessaires au négociateur pour transformer plus de prospects acheteurs, en véritables acquéreurs.
Savoir exploiter les motivations exprimées par le client, pour lui prouver les avantages procurés par la solution proposée.
Savoir utiliser avec efficacité et de façon structurée les éléments de la découverte.
Savoir qualifier les prospects acquéreurs afin de déterminer les actions à entreprendre en priorité.
Répondre aux attentes des clients en gérant mieux leur projet d'achat.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Introduction.
2 - Le contact initial.
- *En réception physique.*
- *En réception d'émail.*
- *En réception téléphonique : - l'appel sur panneau, - l'appel sur publicité.*
- *Comment fidéliser l'acquéreur dès le 1er contact ?*
- *Le book des biens vendus.*

3 - La découverte de l'acquéreur.
- *Technique, Psychologique, Financière.*
- *La qualification des acquéreurs pour mieux traiter les clients prioritaires.*
- *Le verrouillage de la radiographie.*

4 - La sélection des biens et la visite.
- *Savoir choisir dans le stock : comment faire une bonne sélection d'affaires.*
- *Comment organiser des visites utiles et efficaces ?*
- *Les techniques de visite : comportement, attitude pendant la visite.*
- *Comment repérer les signaux d'achats ?*
- *Les trajets aller-retour en visite.*

5 -Le retour de visite.
- *Savoir débriefer une visite et tenter de conclure la vente.*
- *Comment créer les conditions d'un « retour gagnant » ?*
- *Les actions de suivi et de relance des acquéreurs post-visites.*

6 - Le traitement des objections.

- Rappel, les objections de l'acquéreur, - Les conditions, - Les excuses.
- Travaux en sous-groupe et construction des réponses aux objections.

7 - Les techniques de conclusion.

- La conclusion directe, la méthode de l'action, l'alternative.
- Quand et comment utiliser l'offre d'achat ?

8 - Conclusion.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Pourquoi et comment obtenir 100% de mandat exclusif ?

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Collaborateurs intervenant en transaction. Managers.

Objectifs pédagogiques :
Identifier et prioriser les sources de rentrée de mandats.
Établir une relation de confiance avec ses clients.
Savoir se servir des techniques de rentrée de mandats exclusifs.
Se convaincre qu'un mandat exclusif est un gros avantage pour l'agence et aussi pour le client.
Savoir travailler avec des outils pour convaincre le client du bien-fondé de l'exclusivité.

Pré-requis : 6 mois d'expérience professionnelle en transaction.

Programme :

1 - Introduction.
- *Les sources du mandat exclusif (Rappel).*
- *Les conditions pour obtenir un mandat exclusif.*
- *Pourquoi un mandat exclusif ?*

2 - Les bonnes raisons de travailler en exclusivité.

3 - Etablir le contact avec le vendeur.
- *Quelques principes de base.*
- *La prise de rendez-vous et la préparation du R.V.*
- *Les objectifs de vente en rentrée de mandat.*

4 - La prise de mandat en 8 étapes.
- *Instaurer le climat de confiance.*
- *La découverte du bien.*
- *La découverte du vendeur.*
- *La présentation de l'agence et de ses services.*
- *La présentation du plan de commercialisation et l'engagement de transparence.*
- *Prendre des engagements conformes aux attentes du client et faire la différence par rapport à la concurrence, l'hypothèse du travail en fichier multi-diffusé (Amepi, MLS, fichier commun, SIA, Bourse, etc,.).*
- *La prise en compte les besoins du client par un marketing adapté et valorisant son bien.*
- *Rééquilibrer les engagements du mandat exclusif.*

5 - La signature du mandat.
- *Obtenir l'engagement écrit du client sur le mandat et valider avec lui les engagements mutuels du contrat.*
- *Traitement des principales objections au mandat exclusif.*

6 - Conclusion.
- *Doit-on rentrer tous les mandats ?*
- *Ébauche d'un plan d'actions et résolutions.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Mode d'emploi pour diversifier ses sources de rentrée de mandats

Type : Classe virtuelle ou en salle

Durée :7h00

Public : Négociateurs et Managers.

Objectifs pédagogiques :
Diversifier les sources de rentrée de mandats.
Maîtriser son potentiel de Chiffre d'affaires en renforçant la création de stock de biens à vendre.
Se mettre en position de rentrer des mandats exclusifs.
Se dégager du temps en optimisant son travail de prospection.
Augmenter ses résultats en ayant un meilleur taux de transformation des prospects en clients.
Maîtriser l'exploitation de la pige des biens à vendre.
Savoir se mettre en position de rentrer des mandats à court, moyen et long terme.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Introduction.
   - *Pourquoi organiser la recherche de mandats ?*
   - *Les risques et conséquences si je ne prospecte pas.*
   - *Analyse des ratios d'activités et comparaison des indicateurs de performance.*

2 - Les 12 sources de rentrée de mandats.
   - *Comment se constituer une base solide de vendeurs potentiels : les sources.*
   - *Le développement de son réseau relationnel.*
   - *Les réseaux sociaux.*
   - *La prospection physique.*
   - *La gestion du succès.*
   - *Les acquéreurs.*
   - *La pige des biens à vendre.*
   - *Les évaluations et leur suivi.*
   - *Les actions de mailing et la « news letter ».*
   - *Les biens « usés ».*
   - *Les anciens clients de l'entreprise.*
   - *Les synergies inter-activités (gestion locative, syndic).*

3 - Etude approfondie de l'exploitation de la pige des biens à vendre.
   - *Comment gérer efficacement la pige des biens à vendre ?*
   - *Méthode et conditions de mise en œuvre.*
   - *Objectifs, étapes, scénario, comportements face aux objections.*

4 - L'exploitation du relationnel.
   - *Comment se constituer et gérer un réseau relationnel ?*

- Définition et objectifs, précautions et utilités et avantages.
- Apporteurs d'affaires, indicateurs.
- Méthode et conditions de mise en œuvre – étapes – scénario.
- Bases de données et enregistrement des contacts.

5 - Plan d'actions prospection.
- Hebdomadaire, Mensuel, Trimestriel.

6 - Conclusion.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Développer votre activité en intégrant l'immobilier commercial et d'entreprise : Les pré-requis

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Responsables d'agence.
Gestionnaires locatifs.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre les spécificités de l'immobilier commercial et d'entreprise.
Connaître les différentes notions et définitions liées à l'immobilier commercial et d'entreprise.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Définition de l'Immobilier de Commerce & Entreprise.
- *Fonds de commerce.*
- *Droit au bail.*
- *Pas de porte.*
- *Murs commerciaux.*

2 - Les différents types de baux.
- *Bail commercial.*
- *Bail professionnel.*

3 - Spécificités et fonctionnement de l'immobilier commercial et d'entreprise.

4 - Les relations avec les mandants et les preneurs.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Constituer un dossier client en immobilier commercial et d'entreprise

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Responsables d'agence.
Gestionnaires locatifs.

Objectifs pédagogiques :
Savoir constituer le dossier client en immobilier commercial et d'entreprise.
Maîtriser le process de captation du client : découverte, signature de mandat et dossier.

Pré-requis : Comprendre les spécificités de l'immobilier commercial et d'entreprise.
Connaître les différentes notions et définitions liées à l'immobilier commercial et d'entreprise.

Programme :

1 - Lire un bilan comptable et un bail commercial.
2 - Découverte client & raisons de la vente.
3 - Les documents à demander à la signature du mandat.
4 - Les différents types de mandat de vente & location et comment bien les remplir.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

La complexité de l’évaluation d’un fonds de commerce

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Responsables d’agence.
Gestionnaires locatifs.
Experts immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre les documents et notions nécessaires à l’évaluation d’un fonds de commerce.
Maîtriser le calcul de l’évaluation.

Pré-requis : Connaître les régimes des baux commerciaux et professionnels.

Programme :

1 - Lire un bilan comptable et un bail commercial.
2 - Calcul et estimation de la valeur.
- *Fonds de commerce.*
- *Droit au bail.*
- *Pas de porte.*

3 - Les murs commerciaux.
- *Rentabilité.*
- *Estimation.*

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Immobilier commercial et d’entreprise : le processus de vente

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Responsables d’agence.
Gestionnaires locatifs.
Agents immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Savoir mettre en place une vente en immobilier commercial et d’entreprise.

Pré-requis : Connaître les différentes notions et définitions liées à l’immobilier commercial et d’entreprise.
Maîtriser l’analyse de bilans et baux commerciaux.

Programme :

1 - Les différentes étapes de la vente.
2 - Prospection.
3 - Les qualités d’un bon conseiller immobilier commerce & entreprise.
4 - Les différences entre habitation et commerce & entreprise.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Immobilier commercial et d’entreprise : Les différents types de sociétés

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Responsables d’agence.
Gestionnaires locatifs.
Agents immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Appréhender les différents types de sociétés et leur fonctionnement.

Pré-requis : Connaître les différentes notions et définitions liées à l’immobilier commercial et d’entreprise.

Programme :

1 - Les différents types de sociétés.
2 - Statuts.
- *Définition.*
- *Règles.*
- *Signature et rédaction.*

3 - Les sociétés.
- *SCI.*
- *SARL.*
- *SAS.*
- *SA.*
- *Nom propre.*
- *SNC.*
- *SEL.*
- *SCP.*
- *SCA.*
- *SCS.*

4 - Tableau récapitulatif.
5 - Cas pratiques.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Le plan de financement d’un bien immobilier pour un particulier

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Tout professionnel en immobilier résidentiel.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les conditions et restrictions liées au financement pour l’achat d’un bien immobilier.
Intégrer le plan de financement aux services des candidats acquéreurs.
Répondre à la demande des prospects/acquéreurs relatives au financement de leur bien.
Construire un plan de financement.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Les questions à poser.
2 - Les conditions d’octroi d’un prêt.
3 - Identifier le taux d’effort.
4 - Définir un TAEG (taux annuel effectif global).
5 - Calculer un taux d’endettement.
6 - Calculer une mensualité.
7 - Calculer le montant du prêt maximum.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Savoir vendre un logement neuf en VEFA

Type : Séance de formation en salle ou en classe virtuelle

Durée : 14h00

Public : Tout professionnel en immobilier résidentiel.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser le cadre règlementaire de la VEFA.
Démontrer les avantages de l'achat d'un logement en VEFA.
Construire des techniques de vente spécifiques à l'achat d'un logement en VEFA.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Identifier les spécificités de la promotion immobilière.
- *Les différents dispositifs.*
- *Le métier de promoteur : ses contraintes / ses obligations.*
- *Le marché de l'immobilier neuf vs marché de l'ancien.*
- *Le client et son projet d'acquisition dans le temps.*

2 - Identifier le cadre réglementaire de la VEFA.
- *Le contrat préliminaire de réservation.*
- *Le contrat de vente définitif.*
- *Les particularités du paiement du prix (les appels de fonds).*

3 - Identifier les besoins et les motivations du client.
- *Les motivations d'achat de l'investisseur.*
- *Les motivations d'achat de l'occupant.*

4 - S'approprier les arguments commerciaux liés à l'acquisition d'un bien immobilier neuf.
- *Présenter les garanties : Un argument commercial.*
- *Définir les avantages de la VEFA.*
- *Identifier les freins les plus courants.*
- *Définir les travaux modificatifs (TMA).*

5 - Planifier l'accompagnement de l'acquéreur dans le temps.
- *De la réservation à l'acte authentique.*
- *De l'acte authentique à la livraison.*
- *Les conditions de la confiance dans la durée.*
- *Les clefs de la vente réussie : De la satisfaction à la recommandation client.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en salle
S'inscrire à la formation en classe virtuelle

Le congé du bailleur

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Gestionnaires locatifs de baux d'habitation soumis aux dispositions de la loi du 6 juillet 1989.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les causes de congés délivrés par le bailleur.
Rédiger et adresser le congé.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Les causes de congé possibles.
   - *Congé pour reprise.*
   - *Congé pour vendre.*
   - *Congé pour motif légitime et sérieux.*
2 - Délai de notification du congé.
3 - Forme et contenu du congé.
4 - Protections du locataire :
   - *Agé.*
   - *Dans le cas d'une acquisition d'un bien occupé.*
5 - Spécificités dans les baux meublés et de mobilité.
6 - Sanctions en cas de congés frauduleux.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Nouveau DPE et thermique du bâtiment : Promouvoir la rénovation énergétique

Type : Séance de formation en salle

Durée : 7h00

Public : Professionnels de l'immobilier.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre la thermique du bâtiment.
Expliquer et vulgariser les informations contenues dans le DPE.
Savoir conseiller les propriétaires sur les travaux de rénovation énergétique.

Pré-requis : Avoir travaillé au moins un an dans l'immobilier ou être titulaire d'un diplôme / titre professionnel de niveau BAC.

Programme :

1 - La thermique du bâtiment.
- *Les définitions.*
- *Analyse d'une fiche technique.*
- *Méthode pratique.*

2 - Le diagnostic de performance énergétique ?
- *Comment est-il construit (les méthodes de calcul) ?*
- *Etudes de cas.*
- *Les travaux pour améliorer la performance énergétique.*
- *Prospective sur la question d'interdiction de location des passoires thermiques.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Prévention et résolution de conflits dans l'immobilier avec les outils de la médiation

Type : Séance de formation en salle

Durée : 7h00

Public : Agents immobiliers, gestionnaires de parc, syndics.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre, reconnaitre et anticiper la formation d'un conflit.
Comprendre les types de comportements.
Savoir quelle stratégie adopter pour éviter ou résoudre un conflit.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Le conflit.

Définition, origine, l'escalade du conflit, issue du conflit.

2 - Les outils de la médiation pour la résolution de conflits.

- La communication.
- Les besoins fondamentaux.
- Les différents comportements et personnalités.
- Se connaitre et connaitre l'autre pour mieux communiquer : les Types de personnalités (approche par le langage des couleurs).
- Les émotions.

3 - Les stratégies de résolution de conflits.

3.1 - Discours de transformation

- Faits, Conséquences, Ressenti : Savoir les différencier et les faire exprimer

3.2 - Rationalité/altérité.

- Prêts d'intention, Interprétations, Contraintes.
- La reconnaissance.
- Questionnement et Reformulation : Types de questionnement et de reformulation.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Biens immobiliers et transition énergétique : Quel impact sur la valeur ?

Type : Séance de formation en salle

Durée : 7h00

Public : Agents immobiliers, salariés d'agence, syndics.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre les enjeux de la transition énergétique dans les constructions.
Identifier les types de travaux participant à l'amélioration du confort thermique, acoustique, etc...
Savoir valoriser un bien en fonction des travaux d'amélioration de son empreinte écologique (valeur verte).

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Logement, bâtiments tertiaires, … et transition écologique : contexte et enjeux.
   - *Environnement règlementaire : différents textes législatifs, règlementations thermiques et environnemental.*
   - *Les différents acteurs de la filière construction.*
   - *Les dispositifs d'aide à la rénovation énergétique.*

2 - Analyser l'état d'un bien et identifier les travaux adéquats.
   - *L'audit énergétique.*
   - *Le DPE.*
   - *Les préconisations de travaux.*

3 - Biens immobiliers, valeur verte, et arguments de conviction.
   Approche technique ou arguments marketing ?

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Le renouvellement des baux commerciaux

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Gestionnaires de baux commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Savoir faire une demande de renouvellement d'un bail commercial.
Savoir répondre à la demande du locataire pour le renouvellement du bail commercial.

Pré-requis : Connaître le régime du bail commercial.

Programme :

Introduction : Rappel sur les congés du locataire et du propriétaire en cours de bail.

1 - Renouvellement ou reconduction du bail.

2 - Le renouvellement à la demande du locataire.
- *Forme et délai.*
- *Réponse du propriétaire bailleur.*

3 - Le renouvellement à la demande du bailleur.
- *Forme et délai.*
- *Congé avec offre de renouvellement du bail.*
- *Réponse du locataire.*

4 - Le refus de renouvellement du bailleur.
- *Forme et délai.*
- *Droits de repentir et d'option.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Recouvrement des loyers et charges

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Gestionnaires locatifs de baux d'habitation soumis aux dispositions de la loi du 6 juillet 1989.

Objectifs pédagogiques :
Identifier et mettre en place la procédure adéquate pour le recouvrement des loyers et des charges.

Pré-requis : Connaître le régime des baux d'habitation issu de la loi du 6 juillet 1989.

Programme :

1 - Le règlement amiable et la mise en demeure.
2 - Recours auprès de la caution.
3 - Mise en action de l'assurance loyers impayés.
4 - La phase de précontentieux (commandement de payer).
5 - La phase de contentieux (l'audience devant le Juge).
6 - La résiliation du bail.
7 - L'expulsion (notions).

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Le décès du bailleur ou du locataire

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h00

Public : Gestionnaires locatifs.

Objectifs pédagogiques :
Identifier et mettre en œuvre les procédures nécessaires lors du décès du locataire ou du bailleur.

Pré-requis : Connaître le régime des baux d'habitation issu de la loi du 6 juillet 1989.

Programme :

1 - Le décès du bailleur mandataire.
- *Sort du mandat.*
- *Gestion des urgences.*

2 - Le décès du locataire.
- *Sort du bail (rupture, transfert).*
- *Retrait des meubles.*
- *Etat des lieux et Restitution du dépôt de garantie.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Détecter et agir contre la corruption dans l’immobilier

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 1h

Public : L'ensemble des professionnels de l'immobilier, responsables et collaborateurs.
Promoteurs, rénovateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre les différents types de corruption pouvant être rencontrés dans le secteur de l’immobilier et en entreprise.
Détecter des situations « à risques » en adoptant les bons réflexes.

Programme :

1- Comment parler de la corruption ?
2- Identifier les différents types de corruption.
   - *Evasion fiscale.*
   - *Fraude diverse.*
   - *Cadeau d’affaire.*
   - *Délit d’initié.*
   - *Conflit d’intérêt.*
   - *Dessous de table.*
   - *Chantage.*
   - *Favoritisme / Népotisme.*
   - *Abus de bien.*
3- Solution face à la corruption et loi Sapin II.

Tarif : 70 €

S’inscrire à la formation

Le harcèlement sexuel :
Sensibilisation et prévention pour les professionnels de l'immobilier

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 30 minutes

Public : L'ensemble des professionnels de l'immobilier.
Dirigeant, Managers et collaborateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Déterminer ce qui est et n'est pas du harcèlement sexuel.
Prévenir et éviter le harcèlement sexuel.
Corriger les situations de harcèlement sexuel.
Prise en charge légale du harcèlement sexuel.

Programme :

1- Définir le harcèlement sexuel.
- Les conséquences psychosomatiques du harcèlement sexuel au travail : physique ; psychique ; troubles du comportement.

2- Reconnaître et identifier les manifestations sexistes au travail.
- Les différents comportements : harcèlement sexuel, discrimination fondée sur le genre et agissement sexiste au travail.
- Agressions sexuelles.
- Comportements sexistes et conséquences sur les victimes, leur entourage et l'employeur.

3- Réagir à un cas de harcèlement sexuel.
- Écouter avec bienveillance et neutralité.
- Recueillir les faits, les preuves et des témoignages écrits.
- Comportements à adopter et erreurs à éviter.
- La médiation.
- Mesures disciplinaires.

4 - Les recours possibles et les sanctions encourues.
- Les recours : médecin du travail, représentant du personnel, organisation syndicale et inspection du travail.
- Les sanctions et actions disciplinaires : mutation, suspension temporaire, licenciement.
- Les pénalités.

Tarif : 25 €

S'inscrire à la formation
S'inscrire au Pack Qualité de vie au travail

Le harcèlement moral dans l'immobilier :
Reconnaître et Prévenir le Harcèlement Moral au travail

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 25 minutes

Public : L'ensemble des professionnels de l'immobilier.
Dirigeant, Managers et collaborateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les différentes formes de harcèlement.
Définir juridiquement le harcèlement moral.
Mettre en place les actions préventives.

Programme :

1 - Définir le harcèlement sexuel.
2 - Reconnaître et identifier les situations de harcèlement moral.
3 - Réagir à un cas de harcèlement moral.
4 - Les recours possibles et les sanctions encourues.

Tarif : 25 €

S'inscrire à la formation
S'inscrire au Pack Qualité de vie au travail

Identification et prévention des risques psychosociaux (RPS) dans les entreprises de l’immobilier

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 25 minutes

Public : L'ensemble des professionnels de l'immobilier.
Dirigeant, Managers et collaborateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les 6 catégories de facteurs de risques psychosociaux.
Appréhender les conséquences pour le salarié et l’entreprise.
Savoir quelle démarche de prévention collective mettre en œuvre.

Programme :

1 - La définition des risques psychosociaux.
2 - L’identification des risques psychosociaux.
3 - Lutter contre les risques psychosociaux.

Tarif : 25 €

S’inscrire à la formation
S’inscrire au Pack Qualité de vie au travail

Santé et sécurité au travail (SST) en agence immobilière

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 15 minutes

Public : L'ensemble des professionnels de l'immobilier.
Dirigeant, Managers et collaborateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les risques existants dans un espace de travail.
Trouver les solutions adaptées permettant de prévenir les accidents.
Avoir une démarche de prévention et réadapter les solutions aux besoins.

Programme :

1 - Les troubles musculosquelettiques.
2 - Les risques psychosociaux.
3 - Les risques d’accidents.

Tarif : 25 €

S’inscrire à la formation
S’inscrire au Pack Qualité de vie au travail

Plan d’actions commerciales pour développer votre activité immobilière

Type : Classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Responsables d’agences.
Managers.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre l’intérêt d’un plan d’actions.
Fixer des objectifs.
Construire un plan d’actions et son suivi.

Programme :

1 - L’analyse EMOFF : Identifier vos forces, faiblesses, opportunités, menaces.
2 - Les objectifs SMART : Spécifiques - mesurables - atteignables - réalistes - Suivis dans le temps.
3 - L’élaboration de votre plan d’actions commerciales personnalisé.
4 - Bâtir un argumentaire commercial : identifier les questions clefs pour réussir la vente.
5 - La mise en place d’un suivi du plan d’actions.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Professionnels de l’immobilier : Rendez légitime vos honoraires grâce à votre expertise métier - Les fondamentaux

Type : Séance de formation en salle ou classe virtuelle

Durée : 7h00

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Transactionnaires.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Mettre l’expertise métier au cœur de la vente.
Adapter son attitude face aux acheteurs potentiels.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1- Le savoir, le savoir- faire, le savoir-être, le faire savoir.
2- L’importance de la communication.
3- L’écoute active.
4- Les 5 qualités de l’agent immobilier.
5- Comprendre votre personnalité et celle de votre client pour une négociation efficace.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation en salle
S’inscrire à la formation en classe virtuelle

Professionnels de l’immobilier : Rendez légitime vos honoraires grâce à votre expertise métier - Perfectionnement

Type : Séance de formation en salle ou classe virtuelle

Durée : 7h00

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Transactionnaires.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Faire un retour d’expérience suite à la 1e partie de la formation.
Mettre l’expertise métier au cœur de la vente.
Adapter son attitude face aux acheteurs potentiels.

Pré-requis : Avoir suivi la formation "Professionnels de l’immobilier : Rendez légitime vos honoraires grâce à votre expertise métier - les fondamentaux" (en présentiel ou en visio).

Programme :

1- Point sur la méthodologie de vente (points positifs / axes d’amélioration lors des rendez-vous).
2- Les objectifs de rendez-vous.
3- MAP : Mouvements - attitudes - positions (positionnement vis-à-vis du client).
4- Les clefs pour réussir une négociation commerciale.
5- Comprendre votre personnalité et celle de votre client pour une négociation efficace.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation en salle
S’inscrire à la formation en classe virtuelle

Management et Gestion du temps : Optimiser l'activité des collaborateurs

Type : Classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Responsables d'agences.
Managers.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Planifier les tâches en fonction de leur degré d'urgence.
Obtenir l'adhésion de votre équipe pour vos projets de développement actuels ou à venir.

Programme :

1 - Les lois du temps.
2 - Méthode NERAC : organisation du travail au quotidien.
3 - Etablir votre tableau de bord de management.
4 - Mener un entretien de suivi.
5 - Gérer les tensions.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Déclaration des revenus fonciers : remplir le 2044 ligne à ligne

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h

Public : Professionnels de l'immobilier.
Gestionnaires locatifs.
Comptables.
Conseillers en gestion de patrimoine.
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Objectifs pédagogiques :
Identifier et calculer la nature des charges déductibles et les conséquences fiscales auprès du contribuable.
Intégrer les valeurs correctes dans le formulaire de déclaration des revenus fonciers.
Remplir le formulaire.

Programme :
Programme susceptible d'évolution en fonction de la loi de finances pour 2023.

1 - Détermination des recettes.
2 - Détermination des frais et charges.
3 - Les déductions spécifiques.
4 - Calcul du résultat, répartition du déficit.
5 - Crise sanitaire et abandon de loyer.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Immobilier Commerce et Entreprise : La cession de parts sociales et d'actions d'une société

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Responsable d'agence.
Gestionnaires locatifs.
Agents immobiliers.

Pré-requis : Connaître les différentes notions et définitions liées à l'immobilier commercial et d'entreprise.

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser les cessions de parts sociales et d'action d'une société.
Analyse comptable approfondie avec l'excédent brut d'exploitation (EBE).

Programme :

1 - Cession de parts sociales.
2 - Cession d'actions.
3 - Cas pratique : analyse de convention de cession.
4 - Analyse et calcul d'EBE (Excédent Brut d'Exploitation).

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Immobilier Locatif et Investissement : EPHAD, Résidences Etudiantes, Résidences de Services, Immeuble de rapport et Colocation

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Responsable d'agence.
Gestionnaires locatifs.

Pré-requis : Connaître les différentes notions et définitions liées à l'immobilier commercial et d'entreprise.

Objectifs pédagogiques :
Pouvoir proposer à ses clients toutes une palette d'investissements.
Savoir échanger avec des investisseurs et les conseillers sur leurs investissements.

Programme :

1 - L'Immobilier géré (résidence étudiante, tourisme, affaire, seniors et EHPAD).
2 - L'Immeuble de rapport.
3 - La colocation.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Créez une annonce immobilière sans accroc

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 15 minutes

Public : Professionnels de l'immobilier.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Savoir quelles sont les informations obligatoires et celles interdites sur une annonce.
Respecter les normes prévues par la DGCCRF et les textes en vigueur.
Indiquer le prix d'un bien (vente + location).

Programme :

1 - Annonce pour la vente.
2 - Annonce pour la location.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Le dossier du candidat locataire : Demandez les bonnes pièces justificatives

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 minutes

Public : Gestionnaires locatifs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les pièces justificatives pouvant être demandées :
- pour les candidats,
- pour les éventuelles cautions.

Programme :

1 - Le dossier du locataire.
2 - Le dossier du cautionnaire.

Tarif : 15 €

S’inscrire à la formation

Les diagnostics immobiliers pour vos ventes et locations

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 minutes

Public : Professionnels de l'immobilier.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les différents diagnostics immobiliers.
Connaître les transactions (vente ou location) pour lesquelles leur réalisation et communication sont obligatoires.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Les différents diagnostics et leurs caractéristiques.
2 - Les transactions concernées.

Tarif : 15 €

S’inscrire à la formation

Les mandats conclus à distance ou hors établissement - Les précautions à prendre

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 minutes

Public : P Professionnels de l'immobilier.
Transactionnaires.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Connaître les règles relatives au droit de la consommation.
Sécuriser ses mandats.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Définitions.
2 - Les informations précontractuelles.
3 - Délai de rétractation et honoraires.
4 - Sanctions.

Tarif : 15 €

S’inscrire à la formation

Contrat de syndic : le décrypter pour facturer les bons honoraires

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Gestionnaires de copropriétés.
Assistant(e)s de copropriétés.
Comptables.

Pré-requis : Connaître le régime des copropriétés.

Objectifs pédagogiques :
En application du contrat type et des obligations règlementaires, savoir quels honoraires il est possible de facturer.

Programme :

1 - Introduction : le contrat type de syndic.
2 - Les prestations incluses dans le forfait.
3 - Les prestations facturables en plus au syndicat.
4 - Les prestations particulières au bénéfice d'un copropriétaire.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Majorités et décomptes des voix

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Gestionnaires de copropriétés.

Pré-requis : Savoir tenir une assemblée générale.

Objectifs pédagogiques :
Identifier la majorité applicable aux principales décisions à prendre en assemblée générale.
Savoir procéder au décompte des voix.

Programme :

1 - Les différentes majorités et leurs champs d'application.
- *Majorité de l'article 24.*
- *Majorité de l'article 25.*
- *Majorité de l'article 26.*

2 - Les cas de réduction de majorité.
- *Article 25-1.*
- *Article 26-1.*

3 - Le décompte des voix.
- *Les votes « pour » et « contre ».*
- *Définition du copropriétaire opposant.*
- *L'abstention.*
- *Le copropriétaire absent ou ne prenant pas part au vote.*
- *Le copropriétaire représenté.*
- *Les difficultés du vote par correspondance.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Copropriété : qui fait quoi pour une gestion optimum ?

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h00

Public : Gestionnaires de copropriétés et ensembles immobiliers.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les différents organes de la copropriété.
Déterminer le rôle de chaque organe.
Organiser les interactions.

Programme :

1 - Rôle et missions du syndic.
2 - Rôle et missions du conseil syndical.
3 - Rôle et missions des copropriétaires.
4 - Rôle et missions de l'assemblée générale.
5 - Rôle et missions des prestataires (entreprises, artisans, etc …).

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Mariage, succession, personnes protégées : qui doit signer le mandat ?

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h30

Public : Responsables d'agence.
Managers.

Pré-requis : Connaître les particularités du statut d'agent commercial.

Objectifs pédagogiques :
Savoir décrire les besoins de l'agence.
Identifier et sélectionner les profils.
Intégrer le processus de recrutement et d'intégration d'un agent commercial.

Programme :

1 - Le profil.
2 - Les sources.
3 - Le process RH.
4 - Plan d'actions.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Le bail saisonnier

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h

Public : Responsable d'agence.
Gestionnaires locatifs.

Pré-requis : Connaître les différentes notions et définitions liées à la gestion locative.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre les spécificités du bail de location saisonnière.
Connaître les risques encourus en cas de non-respect des conditions propres au bail saisonnier.

Programme :

1 - Qu'est-ce que le bail de location saisonnière ?
Définition & caractéristiques.
Etudes de cas.
2 - Le contrat de location saisonnière.
Contenu et forme du contrat.
Pièces annexes au contrat.
Clauses abusives.
3 - Les pièces annexes au contrat.
4 - Quand utiliser le bail saisonnier ?
Les avantages liés au bail saisonnier.
La typologie des biens.
Limitation de la vacance locative.
5 - Tour d'horizon sur la fiscalité.
Imposition sur les bénéfices.
TVA.
Autres taxes.
6 - Contrôle et sanctions.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Traitement du mobilier lors de la transaction immobilière

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h

Public : Dirigeants et collaborateurs intervenant en transaction.

Pré-requis : Connaître les différentes notions et définitions liées à la transaction d'immeubles.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre le fonctionnement de la vente simultanée de meubles et d'immeuble.
Être capable de faire un arbitrage entre l'optimisation fiscale et le financement adéquat du projet.

Programme :

1 - Différence entre meuble et immeuble.
2 - Base de calcul des droits de mutation à titre onéreux (DTMO).
3 - Rédaction de l'acte de vente simultanée de meubles et d'immeuble.
4 - Financement des meubles.
Types de meubles.
Types de financement (Apport personnel, prêt immobilier bancaire ou règlementé, prêt à la consommation).

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Le statut VRP en avance sur commission

Type : Classe virtuelle

Durée : 2h

Public : Dirigeants et responsables d'agence, toute personne intéressée par le statut VRP (négociateur, assistant d'agence).

Pré-requis : Avoir des connaissances en droit social (savoir ce qu'est une convention collective, un contrat de travail).

Objectifs pédagogiques :
Maîtriser les spécificités liées au statut des Négociateurs VRP.
Comprendre la rémunération des VRP en avance sur commission.

Programme :

1 - Qu'est-ce qu'un Négociateur VRP en avance sur commissions ?
2 - La rémunération du VRP selon la Convention Collective.
3 - Principe de novation.
4 - Particularité du maintien du salaire en cas d'absence pour maladie, maternité et accident.
5 - Fin de contrat.
Indemnités de fin de contrat.
Traitement du solde débiteur.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

RGPD : Protégez vos clients et mettez en place des process simples

Type : Classe virtuelle

Durée : 4h

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Responsable d'agence.
DPO.
Responsable des traitements de données.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Expliquer les enjeux de la protection des données personnelles.
Identifier les grands principes du RGPD.
Mettre en place un process interne.

Programme :

1 - Pourquoi protéger les données personnelles ?
- *Comprendre les enjeux et les risques liés à l'utilisation des données personnelles dans le secteur immobilier.*
- *Connaitre le champ d'application du RGPD.*

2 - Appliquer les grands principes de la protection des données personnelles.
- *Définir les objectifs du traitement.*
- *Informer les clients.*
- *Gérer les durées de conservation.*
- *Sécuriser les données et assurer la confidentialité.*
- *Gérer les droits des personnes.*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Professionnels de l'immobilier : Sécurisez vos risques numériques

Type : Classe virtuelle

Durée : 4h

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Responsable d'agence.
Manager.
Collaborateur.

Pré-requis : Connaissances de base sur le fonctionnement des outils numériques (ordinateur, smartphone).

Objectifs pédagogiques :
Expliquer les enjeux et les risques en matière de protection numérique dans le cadre de son entreprise.
Identifier de mémoire les formes d'attaques qui ciblent l'utilisateur.
Définir des bonnes pratiques à appliquer dans le cadre de son activité quotidienne.

Programme :

1 - C'est quoi les risques numériques ?
- Définir les enjeux de la protection numérique.
- Identifier les différentes formes d'attaques qui ciblent les utilisateurs.
2 - Les bonnes pratiques en télétravail, au bureau et en déplacement.
En tant qu'utilisateur, connaitre les bonnes pratiques qui permettront de déjouer les attaques :
- Gérer ses mots de passe.
- Envoyer / recevoir des mails et naviguer sur internet.
- Séparer les usages personnels / professionnels.
- Utiliser les outils connectés en déplacement.
- Utiliser des accès wifi sécurisés.
- Mettre à jour son environnement de travail.
- Prendre soin de ses données.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

La vente en l’état futur d’achèvement (VEFA) : du programme à la livraison

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Professionnels de l'immobilier.
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les différentes étapes de la VEFA de la genèse d’un programme jusqu’à la livraison.
Comprendre et expliquer les obligations des parties (contrat-de réservation, contrat de vente, assurances obligatoires, réception).
Appréhender les particularités de certaines ventes (secteurs, copropriété).
Connaître les modalités de financement et de règlement (processus de règlement de appels de fonds).

Programme :

1 - Le principe.
2 - Le contrat préliminaire.
3 - L'échéancier des paiements.
4 - L’acte de vente.
5 - Les garanties.
6 - La vente d’immeubles à rénover (VIR).
7 - Secteur libre / secteur protégé.
8 - La VEFA et la copropriété.
9 - Le financement de la VEFA.
10 - Le recours des tiers.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Rhétorique commerciale et techniques de ventes immobilières

Type : Classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Tout professionnel de la transaction immobilière, débutant ou confirmé, souhaitant améliorer ses performances commerciales.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre les mécanismes qui conditionnent la vente d'un bien immobilier.
Identifier les leviers que l'on peut mobiliser pour améliorer ses performances.
Acquérir une véritable méthodologie commerciale, directement opérationnelle.

Programme :

1 - Psychologie.
- Comprendre le mécanisme de la décision.
- Identifier le profil de son interlocuteur.
2 - Rhétorique.
- S'appuyer sur les grands leviers de persuasion.
- Connaître les biais cognitifs utilisables.
3 - Méthodologie commerciale.
- Construire un plan de vente efficace.
- Penser le contenu des différents argumentaires.
- Comprendre comment articuler les différents argumentaires.
4 - Techniques de vente.
- Le savoir-être ou donner la meilleure version de vous-même.
- Homogénéiser sa communication non verbale.
- Convaincre mais aussi persuader.
- Savoir exploiter les objections.
- Maîtriser les techniques de fermeture de la vente.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Professionnels de l’immobilier : Développez la qualité de vos services

Type : Séance de formation en salle ou classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Directeur d'agence.
Collaborateurs.
Agent immobilier.
Syndic.
Gestionnaire locatif.
Manager.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Améliorer le développement de la qualité.
Analyser les critères de satisfaction client.
Identifier la stratégie qualité de son entreprise et sa mise en œuvre.

Programme :

1 - L’expérience client au cœur de la stratégie « relation client ».
- La connaissance client : l’expérience client comme outil pour faire converger la stratégie de son entreprise et les attentes clients.
- Les parcours clients : l’expérience client comme moyen de satisfaire le besoin des clients cibles.
- Une expérience client de qualité : Les processus de l’expérience client.
2 - Les outils de suivi de la qualité au service de l’efficacité opérationnelle.
- La satisfaction client et ses enjeux.
- La satisfaction client, ses outils et leviers d’amélioration.
- Les pratiques de l’excellence dans la relation client.
3 - Le respect de la réglementation au cœur de la relation client.
- La primauté des intérêts.
- La posture de vigilance.
- Une relation de confiance.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

S’approprier les méthodes de vente à distance pour l’immobilier

Type : Séance de formation en salle ou classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Directeur d'agence.
Collaborateurs.
Agent immobilier.
Syndic.
Gestionnaire locatif.
Manager.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
S’approprier les techniques de ventes et les méthodes pour réussir un entretien à distance.

Programme :

1 - Le RDV téléphonique.
- Pourquoi ? Comment ?
- Mener un entretien de vente à distance.
- Méthode PADAPACS 2.0.
- Méthode DIVAS.

2 - L’appel sortant.
- Le cas de la visite téléphonique.
- L’appel sortant sur événement.
- Méthode de l’appel sortant sur événement.
- Fiche pratique de la visite téléphonique.

3 - Traitement téléphonique de la demande client et rebond commercial.
- Considérer chaque demande client comme une opportunité de dialogue.
- Détection du besoin.
- Méthode commerciale Traiter – Satisfaire – Rebondir.

4 - La recommandation active.
- Comment obtenir les coordonnées du filleul ?
- Contacter le filleul afin de leur proposer un RDV.
- Méthode SVPO.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Assurances travaux et garanties

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 minutes

Public : Professionnels de l'immobilier.
Promoteurs, rénovateurs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les différentes garanties pour la réalisation de travaux.
Connaître leur champ d’application et délais.

Programme :

1 - Travaux, désordres et garanties.
- *La réception des travaux.*
- *La garantie de parfait achèvement.*
- *La garantie biennale.*
- *La garantie décennale.*

2 - L'assurance dommages-ouvrage.
- *Mise en œuvre.*
- *Délais.*

Tarif : 15 €

S’inscrire à la formation

Vente de lot en copropriété : comprendre et remplir l'état daté

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 minutes

Public : Syndic de copropriétés.
Agent immobilier.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Savoir remplir l'état daté en cas de mutation d'un bien de copropriété.

Programme :

1 - Quand faire un état daté ?
2 - Pré état daté : informations préalables.
3 - Contenu de l'état daté.
4 - Répartition : vendeurs ou acquéreurs ?
5 - Facturation et honoraires du syndic.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Pathologies du bâtiment

Type : Séance de formation en salle et en Classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Professionnels de l'immobilier.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les pathologies courantes d'un bâtiment.
Mesurer le degré d'urgence pour leur reprise.
Pouvoir proposer des préconisations.
Etre en mesure d'accompagner les propriétaires des bâtiments.

Programme :

1 - Qu'est-ce qu'une pathologie ?
2 - Etude de cas.
- Déterminer les pathologies importantes visées par un rapport d'expertise.
- Les principes de détection de pathologies.
3 - Etude de cas « projets de rénovations urgentes réalisés ».
- Eléments clefs du projet.
- Chiffrage.
- Les intervenants.
4 - Différents types de pathologies du bâtiment.
- Les fondations.
- Les dallages.
- Les reprises.
- Les murs de soutènement.
- Les façades, enveloppes et revêtements.
- Les toitures.
- Les responsabilités juridiques des acteurs.
- Droit français en matière de garantie décennale.
- Les DTU et DTA.
5 - Etude de cas : Accompagnement des travaux.
- Identification des urgences.
- Proposer un protocole d'accompagnement.
- Mise en place d'un planning et identification des intervenants et des responsabilités.
6 - Etude de cas : Fondation d'un immeuble et arrêté de mise en péril.
- Les outils de diagnostic.
- Le coût et les acteurs de l'expertise juridique.
7 - Responsabilité morale et responsabilité pénale.
- Les différents types de dommages.
- Les responsabilités des constructeurs.
- Les responsabilités de droit commun.
- Les responsabilités spécifiques des constructeurs.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

La rénovation des bâtiments : Le gros œuvre et l'isolation

Type : Séance de formation en salle et en Classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Professionnels de l'immobilier.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Savoir définir les moyens techniques et financiers permettant de rénover un bâtiment.

Programme :

1 - Qu'est-ce qu'une rénovation du gros œuvre ?
2 - Etude de cas : Déterminer les parties à rénover les plus urgentes.
- Les étapes d'une rénovation.
- Pathologies à traiter.
- Hiérarchie des travaux.
3 - Etude de cas : projets de rénovations en gros œuvre réalisés.
- Eléments clefs du projet.
- Chiffrage.
- Les intervenants.
4 - Les techniques de rénovation du bâtiment.
- Les reprises sur les fondations, dallages, murs de soutènement, façades, enveloppes et revêtements.
- L'imperméabilité des toitures.
- Le changement des huisseries.
- L'isolation par l'extérieur.
- Droit français en matière de garantie décennale.
- Les DTU et DTA.
5 - Etude de cas : la rénovation énergétique.
- Quels travaux sont à prévoir ?
- Quels travaux sont à "embarqués" ou "liés".
- Proposer un protocole d'accompagnement.
- Mise en place d'un planning et identification des intervenants et des responsabilités.
6 - Etude de cas : l'isolation.
- Les différentes solutions d'isolation.
- Avantages et inconvénients des différentes solutions.
- Les démarches administratives pour réaliser une isolation.
7 - Le vocabulaire du gros-œuvre.
- Les ITE.
- Le traitement des fissures (DTU 44.1).
- Le traitement des armatures.
- Les conditions d'exécution (Température, Humidité, etc.).
- Le jargon technique des huisseries et les modes de poses (Applique intérieure, extérieure, …)

- Les différents types de tuiles et les toitures terrasses ainsi que les techniques d'étanchéité.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Dépôt d'un permis de construire et recours : impacts sur la signature des actes de vente

Type : Classe virtuelle

Durée : 4h

Public : Transactionnaires.
Agents commerciaux.
Promoteurs immobiliers.
Notaires, clercs de notaires.

Pré-requis : Disposer des bases en urbanisme.
Connaître les étapes d'une vente immobilière.

Objectifs pédagogiques :
Connaître la procédure de demande de permis de construire.
Prévoir les difficultés pouvant survenir après une décision municipale.
Intégrer dans le calendrier de la vente les délais découlant du permis de construire et des recours éventuels.

Programme :

1 - Le permis de construire.
- Opérations soumises au permis de construire.
- Le contenu de la demande de permis de construire.
- Le déroulement de l'instruction du permis de construire.
- Le rendu de la décision municipale.
- Les formalités obligatoires à effectuer après la décision municipale.
2 - La contestation du permis de construire.
2.1 - Qui peut exercer un recours contre un permis de construire ?
2.2 - Les types de recours :
- Le recours gracieux.
- Le recours contentieux.
- Le référé-suspension.
3 - Recours et conséquences.
- Les conséquences sur les calendriers de négociation et de signature des actes de vente.
- Comment prévenir un recours contre un permis de construire ?

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Vente d’un terrain : prévoir la division foncière

Type : Classe virtuelle

Durée : 4h

Public : Transactionnaires.
Agents commerciaux.
Promoteurs immobiliers.
Notaires, clercs de notaires.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les deux principales procédures de division de terrains : le permis d’aménager et la déclaration préalable.
Savoir les mettre en œuvre.

Programme :

1 - La division foncière.
- Définition.
- Les motifs de l’opposition à une opération de la division foncière.
2 - Le permis d’aménager.
- Champs d’application.
- Les informations nécessaires pour la constitution du dossier.
- Précautions nécessaires pour une acquisition foncière d’un terrain issu d’une autorisation de permis d’aménager.
3 - La déclaration préalable de division foncière.
- Champs d’application.
- Intégrer les délais d’instruction dans le processus de négociation foncière.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Initiation aux règles d'urbanisme

Type : Séance de formation en salle et en Classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Transactionnaires.
Agents commerciaux.
Promoteurs immobiliers.
Notaires et clercs de notaires.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Acquérir les bases de la règlementation d'urbanisme.
Comprendre le PLU pour mieux conseiller ses clients.
Maîtriser le lexique de l'urbanisme.

Programme :

1 - La hiérarchie des documents d'urbanisme.
1.1 - Appréhender le contexte de l'urbanisme dans le quotidien d'un agent immobilier.
1.2 - Loi Alur, loi Elan et dernières réformes de l'urbanisme.
1.3 - Situer les règles d'urbanisme par rapport aux autres législations.
1.4 - Savoir articuler les principales normes d'urbanisme :
- Les règles nationales (règlement national d'urbanisme, loi littoral, loi montagne, etc.)
- Les règles locales :
• La Directive Territoriale d'Aménagement et de Développement Durable.
• Le Schéma de Cohérence Territoriale.
• Le Plan Local d'Urbanisme (partie 2).
2 - Les acteurs de l'urbanisme et le PLU (Plan Local d'Urbanisme).
2.1 - Identifier les principaux acteurs de l'urbanisme.
2.2 - Qu'est-ce que le PLU ? À quoi cela sert-il ?
2.3 - La compatibilité entre le PLU et les autres documents de planification.
2.4 - Le PLU-PLUI : étapes de l'élaboration et contenu.
- Que trouve-t-on dans un PLU ?
- Comment le PLU est élaboré / modifié / révisé ?
2.5 - Coefficient d'Occupation des Sols (COS) et surface foncière minimale.
2.6 - Comment s'en servir « au quotidien » ?

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation en classe virtuelle
S'inscrire à la formation en salle

Recourir au Plan Local d'Urbanisme (PLU) pour mieux conseiller ses clients

Type : Séance de formation en salle ou classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Transactionnaires.
Agents commerciaux.
Promoteurs immobiliers.
Notaires et clercs de notaires.

Pré-requis : Disposer des bases en urbanisme.

Objectifs pédagogiques :
Acquérir les bases de la règlementation d'urbanisme.
Comprendre le PLU pour mieux conseiller ses clients.
Maîtriser le lexique de l'urbanisme.

Programme :

1 - Le PLU, ce qu'il faut connaître pour s'en servir.
1.1 - Décrire la place du PLU au sein des documents d'urbanisme et d'aménagement.
1.2 - Définir les objectifs poursuivis par le PLU :
- *Objectifs à moyen terme.*
- *Objectifs à court terme.*

1.3 - Détailler le contenu du PLU :
- *Ce qui est obligatoire.*
- *Ce qui est facultatif.*

1.4 - Comprendre les différentes procédures pour faire évoluer le PLU.
2 - Le PLU, comment s'en servir « au quotidien » ?
- *Connaître les acteurs du PLU.*
- *Comment apprécier la constructibilité d'une parcelle selon la règle du PLU ?*
- *Cas pratiques (les participants sont invités à venir avec leurs exemples).*

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Lire et comprendre les annexes comptables obligatoires en copropriété

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 15 minutes

Public : Syndics de copropriété.
Transactionnaires.
Notaires.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les différences entre les documents.
Comprendre les informations contenues dans les différentes annexes comptables.

Programme :

1 - Définitions.
2 - Annexe 1 - Etat financier.
3 - Annexe 2 – Compte de gestion général de l'exercice clos réalisé et budget prévisionnel de l'exercice (N+2).
4 - Annexe 3 – Compte de gestion pour opérations courantes de l'exercice clos réalisé et budget prévisionnel de l'exercice (N+2).
5 - Annexe 4 – Compte de gestion pour travaux de l'article 14-2 et opérations exceptionnelles hors budget prévisionnel de l'exercice clos réalisé.
6 - Annexe 5 – Etat des travaux de l'article 14-2 et opérations exceptionnelles votés non encore clôturés à la fin de l'exercice.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Charges et réparations dans les baux d'habitation : Qui est redevable de quoi ?

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 5 minutes

Public : Gestionnaires locatifs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les charges récupérables auprès du locataire, les charges locatives et les dépenses restant aux frais du bailleur.

Programme :

1 - Les charges récupérables.
2 - Les charges locatives.
3 - La régularisation des charges.

Tarif : 15 €

S’inscrire à la formation

Charges, réparations et impôts dans les baux commerciaux : Qui est redevable de quoi ?

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 5 minutes

Public : Gestionnaires locatifs.

Pré-requis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :
Identifier et justifier les charges imputables au preneur et au bailleur.

Programme :

1 - Les charges du bailleur.
2 - L'inventaire des charges.
3 - Pas à Pas.

Tarif : 15 €

S’inscrire à la formation

Savoir gérer efficacement les fichiers clients, vendeurs et acquéreurs

Type : Séance de formation en salle

Durée : 7h00

Public : Transactionnaires.
Agents immobiliers.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Maintenir son niveau d'activité malgré une fréquentation moins importante de prospects.
Acquérir les comportements pour satisfaire les besoins des clients acquéreurs et vendeurs.
Optimiser l'investissement publicitaire de l'agence en organisant un suivi efficace de ses fichiers acquéreurs et vendeurs.
Augmenter ses résultats en ayant un meilleur taux de transformation des prospects en client.
Répondre aux attentes des clients en gérant leur besoin d'acheter ou de vendre.
Savoir se mettre en position de rentrer des mandats de vente à court, moyen et long terme.
Savoir fidéliser ses clients et transformer ses anciens clients en futurs clients.

Pré-requis : Tout collaborateur d'agence ayant plus d'1 an d'expérience.
Niveau : perfectionnement

Programme :

1 - Introduction.
1.1 - Les attentes des clients : la prise en compte des besoins.
1.2 - Le coût des contacts prospects.
1.3 - Le marché actuel : nombre d'acquéreurs, nombre de mandats, etc.
1.4 - L'organisation de chaque agence dans la gestion des contacts acquéreurs et vendeurs.
1.5 - Analyse des ratios d'activités.
2 - L'organisation du fichier des vendeurs.
2.1 - Comment se constituer une base solide de vendeurs potentiels ? Les sources.
2.2 - Comment animer ce fichier de prospects propriétaires ?
- Les règles de la rentrée de mandats.
- Comment animer régulièrement son fichier de mandats ? Les étapes obligatoires du suivi.
2.3 - Le rendez-vous mensuel de suivi du mandat de vente.
2.4 - La renégociation du prix de vente
2.5 - La fidélisation du client après la vente.

3 - L’organisation du fichier des acquéreurs.
3.1 - L’accueil des prospects acquéreurs : la prise en compte immédiate.
- La découverte efficace des attentes et besoins de l’acquéreur.
- L’enregistrement de l’acquéreur dans la base de données.
3.2 - Les visites de biens : comment visiter efficacement un appartement ou une maison ?
3.3 - Le retour de visite et le débriefing.
3.4 - Le suivi du client acquéreur.
- L’obtention de la décision du client.
3.5 - Les services après-vente : comment transformer un ancien client en relais d’opinion ?
4 - Les fichiers de l’agence.
- Le registre des mandats : comment l’exploiter ?
- Le fichier des anciens acquéreurs : comment l’exploiter ?
- Les fichiers par catégorie socioprofessionnelle.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Préparer la fin du mandat de syndic : Comment ? et quelles conséquences ?

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 minutes

Public : Syndics de copropriétés.

Objectifs pédagogiques :
Mettre en place les process applicables en cas de démission du syndic.
Préparer le non-renouvellement du mandat de syndic.
Identifier les étapes du transfert d'archives.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Échéance du contrat et non-renouvellement.
2 - Résolution pour inexécution des obligations.
3 - Mise en concurrence obligatoire.
4 - Fin de mandat et tenue de l'assemblée.
5 - Transfert des archives.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Loyer, charges et travaux dans un bail commercial en cours

Type : Classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Gestionnaires locatifs.

Objectifs pédagogiques :
Connaître et identifier le champ d'application du régime des baux commerciaux.
Savoir fixer le montant du loyer de base.
Calculer le montant du loyer commercial révisé ou renouvelé.
Identifier les charges et travaux imputables aux bailleurs et aux locataires.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Le champ d'application du régime des baux commerciaux.
2 - Dépôt de garantie et loyer initial.
3 - Le paiement du loyer et son évolution.
- Les échéances de paiement des loyers.
- Les indices de révision.
- La révision du loyer.
- Le loyer renouvelé.
- Cas pratique : calcul du loyer révisé, et du loyer renouvelé.
4 - La répartition des charges et l'imputation des travaux.
- Les charges courantes.
- Les travaux obligatoires.
- Les travaux de mise aux normes.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

La rentabilité d'une copropriété

Type : Classe virtuelle

Durée : 4h00

Public : Gestionnaire de copropriétés.
Responsable de syndic.
Directeur/trice d'agence immobilière.

Objectifs pédagogiques :
Calculer la rentabilité d'une copropriété dans le but d'assainir son portefeuille.
Opérer des choix stratégiques pour la gestion du portefeuille et la notoriété de l'agence.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Etudier la gestion d'une copropriété dans sa globalité.
2 - La rentabilité ?
3 - Les ressources utilisées.
4 - Calculer la rentabilité.
5 - Faire des choix stratégiques pour le moyen terme.
6 - Fonder et expliquer ses décisions.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Syndics : Rendre compte et valoriser ses missions

Type : Classe virtuelle

Durée : 4h00

Public : Assistante de copropriétés.
Gestionnaire de copropriétés.
Responsable de syndic.
Directeur/trice d'agence immobilière.

Objectifs pédagogiques :
Communiquer sur ses missions et ses actions auprès des clients.
Communiquer de façon constructive pour rendre compte.
Valoriser le travail fait par le syndic tout au long de l'année.
Limiter l'insatisfaction des clients et les retours négatifs lors de l'assemblée générale.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Rendre compte : à qui ? Comment ? Pourquoi ?
2 - Outils pour rendre compte ?
3 - Comment valoriser ?
4 - La communication constructive et positive.
5 - Communiquer sur ses missions.
6 - Suivre ses actions en mode projet.
7 - Valoriser le travail de son syndic.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Gestion des conflits en copropriété

Type : Classe virtuelle

Durée : 7h00

Public : Hôte/esse d'accueil / standard téléphonique.
Assistant/e de copropriétés.
Gestionnaire de copropriétés.
Responsable de syndic.
Directeur/trice d'agence immobilière.

Objectifs pédagogiques :
Desseller les conflits et leurs fonctionnements.
Anticiper et prévenir des conflits.
Reconnaître les personnalités complexes.
Traiter les litiges et les réclamations.
Résoudre des conflits.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Le conflit.
2 - Les outils.
3 - Les personnalités actrices d'un conflit.
4 - Canaliser les personnes difficiles.
5 - Anticiper et prévenir.
6 - Stratégie de résolution de conflits.
7 - Savoir se protéger lors d'un conflit.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Management et gestion d'une équipe syndic

Type : Classe virtuelle

Durée : 7h00

Public : Gestionnaire de copropriétés.
Responsable de syndic.
Directeur/trice d’agence immobilière.

Objectifs pédagogiques :
Manager son équipe.
Motiver, guider et valoriser son équipe.
Fidéliser son équipe.
Communiquer, animer et organiser son équipe.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Manager en 2022 : valorisation et esprit d’équipe.
2 - Motiver tous les collègues.
3 - Communiquer avec son équipe.
4 - Animer des réunions constructives et des RDV individuels.
5 - Organiser son temps.
6 - Fidéliser ses collaborateurs.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Communiquer lors des assemblées générales et conseils syndicaux difficiles

Type : Classe virtuelle

Durée : 7h00

Public : Gestionnaire de copropriétés.
Responsable de syndic.
Directeur/trice d'agence immobilière.

Objectifs pédagogiques :
Observer et analyser le verbal et le non-verbal.
Communiquer de façon constructive et positive.
Se focaliser sur les faits et les résultats.
Gérer vos réunions en mode projet.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - La communication au sens large.
2 - Communiquer avec le conseil syndical.
3 - Animer des réunions constructives et positive.
4 - Les outils, les méthodes, …
5 - Les faits ? Les résultats ?
6 - Le mode projet au service de la communication.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Fichier client : Sachez utiliser les données dans les règles (RGPD) !

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 minutes

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Dirigeant d'agence.
Manager et collaborateur.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les données et leur degré d'utilité.
Comprendre la valeur des données clients et prospects.
Identifier les données collectées.
Pouvoir fixer objectifs et finalités d'un traitement de données.
Déterminer les conditions d'utilisation et la durée de conservation des données.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - La valeur des données.
2 - Les notions clefs de la collecte des données.
3 - Quelles données collecter ? A quel moment ?
- Les données du propriétaire (vendeur ou bailleur).
- Les données du candidat acquéreur.
- Les données des candidats locataires et locataires.
- Les données des copropriétaires et locataires (syndic).
4 - L'information.
5 - Collecte légale et prospection commerciale.
6 - Durée de conservation.
7 - La sécurité des données.
8 - Les sanctions.
9 - Utiliser les données à bon escient.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Les mandats de vente : Leurs contenus et les différents types

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 minutes

Public : Agents immobiliers.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Connaître les différents types de mandat pour l'activité de transaction immobilière.
Identifier les clauses obligatoires et savoir leurs conséquences.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Les clauses obligatoires.
2 - Les parties au mandat.
3 - La signature du mandat.
4 - La durée du mandat.
5 - Le registre des mandats.
6 - Les différents types de mandats : avantages & inconvénients.
7 - Le versement des honoraires.
8 - Le cas de la clause pénale.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Transformer l'essai : Du mandat de vente à la signature de l'acte

Type : Classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Agents immobiliers.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Identifier la technique de vente adaptée à chaque interlocuteur pour conclure la vente.
Comprendre les freins à la signature d'une offre.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Comprendre la personnalité de l'acheteur pour mieux communiquer.
2 - Les différents signaux d'achat.
3 - Les techniques de conclusion.
4 - Clore la vente et projeter le client dans le temps.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Agents commerciaux – Les obligations de formation

Type : Classe virtuelle

Durée : 30 min

Public : Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Connaître les obligations de formation applicables aux agents commerciaux.
Identifier les financements possibles.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Les obligations de formation.
2 - L'organisation des formations.
3 - Le financement des formations.

Tarif : 25 €

S'inscrire à la formation

Manager une équipe de gestionnaires de copropriété

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 min

Public : Directeurs d'agence.
Responsable de pôle copropriété.
Manager.
Gestionnaires de copropriétés confirmés.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les actions à mettre en place pour faciliter la prise de poste d'un nouveau collaborateur au service copropriétés.
Manager les syndics et autres collaborateurs du service copropriété en prenant en compte la nature de leurs missions.
Mettre en place les process nécessaires pour faciliter le travail des collaborateurs.
Organiser les conditions de travail des collaborateurs.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - L'intégration.
2 - Management – Accompagner et soutenir.
3 - Management – Organisation du temps de travail.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Déterminer la majorité applicable et faire le décompte des voix

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 15 min

Public : Syndic de copropriétés.

Objectifs pédagogiques :
Identifier la majorité applicable à chacun des décisions inscrites à l'ordre du jour de l'assemblée générale.
Réaliser le décompte des voix.
Déterminer si une décision est validée ou non.
Connaître les cas où une seconde lecture est possible.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - Les différentes majorités et leurs champs d'application.
2 - Le décompte des voix.
3 - Les cas de réduction de majorité.
4 - Les situations de vigilance.
- Les résolutions « négatives ».
- L'abstention.
- Le départ en cours d'assemblée.
- Le copropriétaire représenté.
- Les difficultés du vote par correspondance.
- Définition du copropriétaire opposant.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Les différents types de baux d'habitation

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 min

Public : Gestionnaires locatifs de baux d'habitation.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les différents types de baux pour un logement.
Connaître le champ d'application de chaque régime juridique.

Pré-requis : Aucun

Programme :

1 - La résidence principale non meublée.
2 - La résidence principale meublée.
3 - Le « bail étudiant ».
4 - Le bail mobilité.
5 - Le bail pour une résidence secondaire.
6 - Le logement de fonction.
7 - Les locations meublées touristiques ou locations saisonnières.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

L'offre d'achat

Type : Formation à distance en classe virtuelle

Durée : 2h30

Public : Agents immobiliers.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les informations à mentionner lors de la rédaction d'une offre d'achat.
Comprendre les engagements nés de l'offre d'achat.
Savoir rédiger les conditions suspensives.
Sécuriser la transaction pour finaliser la vente.

Pré-requis : Savoir identifier la capacité du signataire.

Programme :

1 - Les pièces nécessaires à la constitution du dossier de vente.
2 - L'offre : quelques notions fondamentales.
- Définition.
- Distinction avec d'autres notions (avant contrat, vente).
- Honoraires.
- Pluralité d'offres.
3 - L'offre : les parties à ce contrat.
- L'acquéreur.
- Le vendeur.
4 - L'offre : les conditions suspensives.
- Les conditions financières.
- Les conditions liées à l'urbanisme.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Agent commercial : ce qu'il faut savoir pour commencer

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 10 min

Public : Agents commerciaux débutants.
Toute personne souhaitant prendre le statut d'agent commercial.
Responsables d'agences et de réseaux de mandataires.

Objectifs pédagogiques :
Connaître le statut juridique de l'agent commercial en immobilier.
Identifier les obligations de l'agent commercial en matière d'information sur son statut.
Comprendre les limites de ses pouvoirs.
Savoir ses obligations en tant que professionnel de l'immobilier.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Statut de l'agent commercial : Carte professionnelle ou habilitation ?
2 - Obligation d'information.
3 - Limites des missions.
4 - Obligation d'assurance.
5 - Obligation de formation.

Tarif : 25 €

S'inscrire à la formation

Le bail mobilité

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 2 h

Public : Responsables d'agence.
Gestionnaires locatifs.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre les spécificités du bail mobilité.
Pouvoir renseigner à la fois bailleurs et locataires afin d'assurer une location en toute sérénité.

Pré-requis : Connaître les différentes notions et définitions liées à la gestion locative.

Programme :

1 - Introduction : le bail mobilité en bref.
2 - Les bénéficiaires du bail mobilité.
3 - L'établissement du bail mobilité.
- Le contenu du bail mobilité.
- La détermination du loyer.
- Les charges locatives.
- La durée de la location.
- Sécurisation des loyers : Dépôt de garantie, garanties et assurances.
4 - Obligations en cas de mutation en cours de bail.
5 - Congé.
- A l'initiative du locataire.
- A l'initiative du bailleur.
6 - Litiges.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Comment gérer l’absence de l’acquéreur ?

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 2 h

Public : Dirigeants et collaborateurs intervenant en transaction.
Agents immobiliers.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques :
Identifier et comprendre les spécificités de la relation avec un acheteur éloigné (acheteur étranger ou ne pouvant pas se déplacer ou souhaitant procéder à un achat à distance).
Connaître et vérifier les points de vigilance en l’absence physique de l’acquéreur.

Pré-requis : Connaître les différentes notions et définitions liées à la transaction d’immeuble.

Programme :

1 - Le profil de l’acquéreur.
- Résident.
- Non-résident.

2 - La sélection du bien.
- Les visites virtuelles.
- Points d’attention.

3 - Le financement du bien.

4 - La responsabilité du professionnel de l’immobilier.
- Devoir de conseil.
- TRACFIN (bref rappel).
- Fiscalité applicable.

5 - La conclusion de la vente.
- Présentation du processus.
- La procuration.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Contrôle des agences immobilières par la DGCCRF

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 30 minutes

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Directeur d'agence.

Objectifs pédagogiques :
Connaître le pouvoir de contrôle de la DGCCRF.
Identifier les documents qui peuvent être vérifiés.
Organiser les dossiers de l'agence en vue d'un contrôle.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Le contrôle de la DGCCRF.
2 - Les conditions d'exercice de la profession.
- Existence et validité de la carte professionnelle.
- Les habilitations des collaborateurs (salariés ou non).
- La souscription d'un contrat d'assurance professionnelle.
- L'existence d'une garantie financière.
- Le respect des obligations de formation.
- Le récépissé de déclaration préalable.
3 - La conformité des mandats et l'information des consommateurs.
- Clauses obligatoires des mandats.
- Les informations précontractuelles.
- Conformité des bordereaux de rétractation.
- Information sur les liens juridiques et capitalistiques.
- Le médiateur de la consommation.
4 - L'affichage en agence/cabinet.
- Barème des honoraires.
- Les annonces (informations obligatoires).
- Assurance, garantie financière.
5 - Les registres.
- Le répertoire registre (carte T et M) – art. 51 à 54.
- Le registre des mandats (carte G et S) – art. 65.
- Le registre des mandats (carte T) – art. 72.
6 - La Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (TRACFIN).
7 - Autres types de contrôles auxquels se préparer.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Accompagner le candidat acquéreur : entre besoins et objections

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 5 minutes

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Agent immobilier.
Agent commercial.

Objectifs pédagogiques :
Identifier le profil des candidats acquéreurs.
Rechercher les besoins et les freins non-exprimés.
Savoir faire les rapprochements entre les demandes et les biens existants.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Le profil des acquéreurs.
- L'investisseur.
- Le primo-accédant.
- Curieux ou indécis.
- Déterminer le budget.

2 - Besoins exprimés, non-exprimés, objections.
- Faire le tri : entre rêve et réalité.
- Hiérarchiser les besoins / envies et répondre aux objections.
- Les besoins non-exprimés.

3 - La présentation des biens.
- Lors du premier contact.
- Pendant la visite.
- Après la visite.

Tarif : 15 €

S'inscrire à la formation

Comment fixer et faire évoluer le loyer des habitations ?

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 30 minutes

Public : Gestionnaire locatif.
Conseillers en gestion de patrimoine.

Objectifs pédagogiques :
Connaître les règles applicables en matière de fixation des loyers d'habitation en général et en fonction de la zone géographique de situation du bien.
Savoir fixer le montant du loyer initial, du bail renouvelé ou d'un nouveau bail.
Identifier les règlementations locales spécifiques.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Fixation du loyer : le principe.
2 - Le loyer du bail renouvelé.
3 - Mise en location de logements vacants : le « blocage » des loyers.
4 - L'encadrement des loyers.
- Villes concernées.
- Les plafonds.
- Déterminer le loyer.
5 - Les sanctions relatives aux loyers.

Tarif : 15€

S'inscrire à la formation

Surélévation et urbanisme : les enjeux

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 4 h

Public : Tous les professionnels de l'immobilier.

Objectifs pédagogiques :
Connaître la réglementation et les contraintes spécifiques en matière de surélévation.
Anticiper les difficultés inhérentes à la surélévation et à sa mise en œuvre.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Enjeux et avantages de la surélévation.
- Le contexte actuel en matière de densification urbaine et le marché « aérien ».
- La surélévation comme solution et source d'économies.
- Quels sont les acteurs de la surélévation ?

2 - Le cadre réglementaire en termes d'urbanisme.
- Le Plan Local d'Urbanisme.
- Le Droit de Préemption Urbain.
- Le permis de construire : dépôt, instruction et délivrance.
- Le voisinage (avec le référé préventif).
- Le contentieux lié au permis de construire.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Mise en œuvre du projet de surélévation en copropriété

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 2 h

Public : Syndics de copropriétés.

Objectifs pédagogiques :
Savoir mettre en place un projet de surélévation, étape par étape.
Identifier les règles pour la prise de décision d'une surélévation.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Le cadre juridique et réglementaire de la surélévation.
- La loi ALUR : un assouplissement des contraintes.
- Les dérogations possibles.

2 - Etapes clés d'un projet de surélévation et la gestion de la copropriété.
- Un processus de décisions successives en assemblée générale.
- Une évolution indispensable du règlement de copropriété.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Sécuriser les honoraires de l’agent immobilier

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 6 h

Public : Tous les professionnels de l'immobilier.

Objectifs pédagogiques :
Identifier le domaine d’application de la loi Hoguet.
Mettre en œuvre un système de rémunération du négociateur.
Analyser les risques et éviter les remises en cause de paiement des honoraires.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Découvrir la loi Hoguet
- Le contenu.
- La loi Alur.
- La loi Macron.
- La responsabilité civile et pénale du professionnel.

2 - Les barèmes de commission et ses implications.
- Les conditions au droit des honoraires.
- Barème par tranches ou cumulatif.
- Les cas de remise en cause.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Les différents modes de détention de biens immobiliers et leurs conséquences patrimoniales et fiscales

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 3h30

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Conseiller en gestion de patrimoine.
Notaire.
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Différencier les différents modes de détention des biens immobiliers.
Déterminer les conséquences patrimoniales et fiscales liées au mode de détention des biens immobiliers.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Le démembrement de propriété.
- La pleine propriété.
- La nue-propriété.
- L'usufruit.
- L'acte de donation.
- L'usufruit viager.
- L'usufruit temporaire.
- L'impact sur l'Imposition sur la Fortune Immobilière.
- Le démembrement croisé.

2 - Les régimes matrimoniaux.
- Les régimes communautaires.
- Les régimes séparatistes.

3 - Le PACS et l'indivision.

4 - Les conséquences sur le plan patrimonial et fiscal.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

La TVA immobilière dans le neuf et l’ancien : impacts et conséquences

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 3h

Public : Agent immobilier.
Agent commercial.
Conseiller en gestion de patrimoine.
Notaire.
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Déterminer la TVA applicable en transaction immobilière et lors de la réalisation de travaux sur les biens immobiliers.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Dans le neuf.
- T.V.A à taux réduite – application & cas pratique.
- T.V.A à taux normale – application & cas pratique.
- La T.V.A pour les professionnelles de l’immobilier – application et cas pratiques.

2 - Dans l’ancien.
- T.V.A sur les travaux – Application & cas pratique.
- Récupération de la T.V.A – Application & cas pratique.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

La TVA en immobilier commercial

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 3h

Public : Gestionnaire locatif.
Conseiller en gestion de patrimoine.
Notaire.
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre et savoir appliquer la TVA dans le cadre de la cession d'un droit au bail et d'un pas de porte.
Comprendre et savoir appliquer la TVA dans le cadre des baux commerciaux (loyers et charges).

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Cession de droit au bail.
- Définition d'un droit au bail.
- T.V.A ou droit d'enregistrement.
- Les conséquences fiscales.
- Application.

2 - Dans le cadre de cession de pas de porte.
- Définition d'un pas de porte.
- T.V.A ou droit d'enregistrement.
- Les conséquences fiscales.
- Application.

3 - La T.V.A sur les loyers et les charges.

3.1 - Principe de base.
- Rappel des locations assujetties à la T.V.A.
- Quel taux de T.V.A?
- Comment soumettre un loyer à la T.V.A?

3.2 - Récupération sur les charges.
- Charges directes.
- Charges de copropriété.

3.3 - Méthode déclarative.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Les normes énergétiques dans l’immobilier tertiaire (décret tertiaire)

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 7 h

Public : Gestionnaire locatif.
Agent immobilier.

Objectifs pédagogiques :
Vérifier les obligations énergétiques dans les immeubles tertiaires.
Appliquer le décret tertiaire.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Analyse de la situation antérieure.
2 - Les obligations de la RE 2020 pour le tertiaire.
3 - Les conséquences pour le bailleur.
4 - Les conséquences pour le locataire.
5 - Analyse du marché du tertiaire et les conséquences de la RE2020.
6 - Les actions à mener et les conséquences d'une non-conformité.
7 - Quel lien avec le décret BACS ?

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Le viager

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 7 h

Public : Agent immobilier.
Agent commercial.
Conseiller en gestion de patrimoine.
Notaire.
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Comprendre l'intérêt du viager et l'expliquer aux mandants.
Connaître les caractéristiques juridiques, financières et fiscales du viager.
Savoir calculer le bouquet et la rente.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - La détermination de la valeur.
- Le marché du viager.
- Le principe du viager.
- Le viager occupé ou le viager libre.
- Le bouquet et la rente viagère.
- Le calcul du viager.

2 - Les caractéristiques juridiques et financières du viager.
- Le contrat.
- La validité du contrat.
- La réversibilité de la rente.
- Les frais d'acquisition.

3 - Le régime fiscal du viager.
- La fiscalité applicable au crédirentier et au débirentier.
- Les droits de mutations.
- La répartition des charges et des impôts locaux.
- Les droits de succession.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Introduction à l’activité de marchand de biens

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 14 h

Public : Tout professionnel de l'immobilier.
Conseiller en gestion de patrimoine.
Notaire.
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.

Objectifs pédagogiques :
Identifier et comprendre le métier de marchand de biens.
Appréhender les obligations liées à l’activité de marchand de biens.
Sécuriser son activité.

Pré-requis : Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme :

1 - Introduction à l'activité de Marchand de biens.
- Définition, les caractéristiques.
2 - Les formes juridiques.
- Quels statuts choisir ?
3 - La responsabilité, les assurances et les garanties.
- RCP.
- Assurance Multirisques habitation, la dommage ouvrage, l'assurance constructeur non réalisateur, la tous risques chantiers, la garantie décennales et la garantie biennale.
4 - Les éléments contractuels.
- Offre d'achat, le compromise de vente, les clauses de substitution, les conditions suspensives, le dépôt de garantie, le séquestre, la rescision sur lésion, l'état hypothécaire, les diagnostics, la loi Carrez.
5 - Les règles d'urbanisme.
- Les différentes étapes des autorisations administratives, les documents d'urbanisme, les affichages, ...
6 - Le régime de la copropriété.
- Les droits et les obligations, les règles de fonctionnement.
7 - Le financement de l'activité.
- Quels sont les différents moyens de financement ?
- Crédit bancaire, crowfunding...
8 -- La fiscalité.
- La TVA dans les opérations de Marchand de biens (Immeuble, terrain..).
9 -- Comment établir un bilan d'opération marchand de bien ?
- Analyse du marché et méthode financière.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Obligations de formations des professionnels de l'immobilier : Faites le point

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 5 minutes

Public : Tout professionnel de l'immobilier.

Objectifs pédagogiques :
Connaître les obligations de formation applicables à l'ensemble des professionnels de l'immobilier.
Identifier les financeurs possibles.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Les obligations de formation.
- La durée.
- Les thématiques.

2 - L'organisation des formations.
- Le plan de formations.

3 - Le financement des formations.

Tarif : - € / h

S'inscrire à la formation

Développer une offre de qualité dans une conjoncture de pénurie

Type : Formation à distance en classe virtuelle

Durée : 7h

Public : Professionnel de l'immobilier.
Manager.
Négociateur.

Objectifs pédagogiques :
Organiser une prospection efficace, facteur essentiel de la réussite d'une agence immobilière.
Savoir constituer, développer et animer un réseau relationnel.
Générer des contacts de qualité en nombre suffisant.
Maîtriser au téléphone et sur le terrain la recherche de biens à vendre et d'acquéreurs locaux.
Anticiper les périodes de pénuries de mandats ou d'acquéreurs.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

INTRODUCTION.
- Eléments de diagnostic et ratios observés dans la profession.
- Pourquoi prospecter ?
- Les conséquences si on ne prospecte pas.

1 - Les méthodes de prospection.
- Quelles sont les différentes sources de vendeurs (les 15 sources) ?
- La recherche de biens à court et long terme.
- Les différents types de contact.
- Comment « prospecter » les acquéreurs ?

2 - Le contact direct physique sur le terrain - approfondissement.
- Comportement, étapes.
- Conception de mailings de prospections.
- Scénario de prospection.
- Jeux de rôles.

3 - L'exploitation de la pige - approfondissement.
- Méthodes et conditions de mise en œuvre.
- Que faire en face d'une objection ?
- Echanges « d'outils et ficelles ».
- Conception des scenarii idéaux.

4 - Organiser et planifier sa prospection.
- Concevoir un plan de prospection réaliste et s'y tenir.
- Comment valoriser les différents fichiers existants ?
- La communication sur les succès : la « théorie des bastions ».
- Le suivi de ses actions de prospection.

CONCLUSION
- Ebauche de plan de prospection à 3 mois.

Tarif : 50 € / h

S'inscrire à la formation

Prospection immobilière : Développer et conquérir de nouveaux clients

Type : Formation à distance en classe virtuelle

Durée : 8h

Public : Professionnel de l'immobilier.
Dirigeant et collaborateur.

Objectifs pédagogiques :
Acquérir les techniques de prospection en porte à porte.
Développer son réseau relationnel à court, moyen et long terme.
Acquérir les techniques de prospection téléphonique en exploitant la pige.
Construire des canevas d'approche percutants et originaux.
Alimenter les bases de données prospects.
Traiter les objections liées à la prospection.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

INTRODUCTION : Définition des besoins et attentes des participants, lever les freins et les croyances limitatives en prospection.
- Définition de la prospection.
- Eléments de diagnostic et indicateurs d'efficacité, quels sont les ratios observés ?
- Tour de table des diverses sources de rentrée de mandats.

1 - Les grands principes du développement de sa notoriété personnelle.
- Quelques conseils généraux, appréhender le « faire-savoir » et mieux en comprendre les contours.
- Un comportement à respecter, faire part des échecs et des expériences qui marchent.
- Des attitudes précises à observer.
- Le développement de son réseau relationnel (indicateurs, apporteurs d'affaires, etc.).

2 - Le contact direct physique sur le terrain (porte à porte).
- Rien ne remplaçant une rencontre directe, comment faire ?
- Comportement, étapes, conception de scénarii percutants et originaux de prospection.
- Objectifs, jeux de rôles.

3 - Les opérations communes de prospection.
- Rappel des règles d'organisation, objectifs, moyens, outils.
- Savoir débriefer une « OCP », recueil des résultats, exploitation des contacts.

4 - Les grands principes de l'utilisation efficace du téléphone.
- Le téléphone « une arme commerciale » ou un outils de séduction pour qui sait bien s'en servir.
- Qu'est-ce qui fonctionne bien et pourquoi ?
- Qu'est-ce qui ne fonctionne pas et pourquoi ?
- Quelques conseils généraux : des attitudes précises à observer.
- Comment structurer un entretien téléphonique ?
- Changer son langage, éviter « les mots qui tuent la vente ».

5 - Le phoning : "exploiter la pige" avec succès.

- Comment gérer efficacement la pige des biens à vendre ?
- Définition, utilité et objectif, utilités et avantages, précautions.
- Méthode et conditions de mise en œuvre, instantanée, différée, physique.
- Etapes, scénario(s).
- Que faire en face d'une objection ?
- Le suivi et la relance d’une action de pige.

CONCLUSION :

- Se donner un plan d'actions et des engagements : ébauche de plan de prospection à 3 mois.
- Synthèse, QCM et évaluation du stage.

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

Les travaux en copropriété

Type : Formation à distance en e-learning

Durée : 1h

Public :
Syndic de copropriété.
Assistant.

Objectifs pédagogiques :
Identifier les règles à appliquer en fonction de la nature des travaux à réaliser.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

Introduction - Les travaux en copropriété - Généralité
1 - Les travaux privatifs impactant les parties communes
2 - Les travaux communs sur parties privatives
3 - Les travaux urgents
4 - La gestion des dégâts des eaux
5 - La suppression du chauffage collectif
6 - La suppression des vide-ordures
7 - La création d'un ascenseur
8 - La création d'une aire de jeux
9 - Le carnet d'entretien
Quiz parcours travaux

Tarif : 70 € / h

S’inscrire à la formation

Comment sécuriser ses loyers et que faire en cas d'impayés ?

Type : Formation en classe virtuelle

Durée : 3 h

Public : Gestionnaires locatifs.
Comptables mandants.

Objectifs pédagogiques :
Connaître les garanties liées au paiement des loyers.
Savoir mettre en place une procédure de recouvrement.

Pré-requis : Aucun.

Programme :

1 - Comment sécuriser les loyers ?
2 - Que faire en cas d'impayés : de la demande de règlement à l'expulsion ?

Tarif : 50 € / h

S’inscrire à la formation

LYADIS
Immobilier

Vous souhaitez une formation sur-mesure ?
Une date pour vos collaborateurs ?

Contactez-nous

Florian CICLET : 04 81 65 63 12
Isabelle BERENGER : 04 81 65 63 15

Mail : info@lyadis-immobilier.com