



FORMATION CONTINUE

Formation
professionnelle
Immobilier
2024

97% de satisfaction
en 2023

Une école de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION

Déontologie et non-discrimination à l'accès au logement

Appréhender les obligations déontologiques des professionnels de l'immobilier au regard du décret n°2016-173 du 18/02/16. Le **décret n° 2016-173 du 18 février 2016** (JORF du 21 février) détermine la nature et la durée des activités susceptibles d'être validées au titre de l'obligation de **formation continue** des **agents immobiliers, administrateurs de biens ou syndics**. Ce décret a été complété par le décret n° 2020-1259 du 14 octobre 2020 (JORF du 16 octobre) qui impose désormais de suivre une formation spécifique sur la non-discrimination dans l'accès au logement.

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Champ d'application du code déontologique Pourquoi un code déontologique ? La loi Hoguet dans ses grandes lignes Les personnes concernées</p> <p>Compétences, formations</p> <p>Ethique des professionnels de l'immobilier Exercer avec conscience, dignité, loyauté, sincérité et probité Préserver la meilleure image de la profession</p> <p>Rappel de certaines obligations Respecter les lois et les règlements Blanchiment de capitaux et lutte contre le terrorisme Organisation et gestion de l'entreprise gouvernance et habilitation des collaborateurs Transparence Communiquer et échanger dans les règles de confidentialité Défense des intérêts Le devoir de conseil La responsabilité</p>	<p>Intégrer la confraternité dans ses pratiques Principe de concurrence saine et loyale</p> <p>Conflit et règlement des litiges Les conflits d'intérêts La résolution à l'amiable des litiges Les sanctions issues des manquements</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Objectifs pédagogiques	
<p>Identifier le risque de discrimination dans une vente ou une location. Prévenir ses clients face à des prescriptions discriminatoires. Se protéger dans le cadre de son activité.</p>	
Finalités de la formation	
<p>Distinguer les règles essentielles de déontologie et de la non-discrimination.</p>	
Public concerné	
<p>Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.</p>	
Prérequis	
<p>Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière</p>	
Méthodes et moyens pédagogiques	
<p>Pédagogie active s'appuyant sur des :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. <p>Un support de cours est remis à chaque participant.</p>	
Moyens d'appréciation de la formation	
<p>Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.</p>	
Formateur	Consultant spécialiste du droit
Durée	½ jour - 4 heures
Lieu de formation	Présentiel ou en distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

La relation client

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Le code de déontologie Les principes de bases pour être un bon agent immobilier Le barème : modalités d'affichage Le RGPD (Règlement Général pour la Protection des Données) Le RGPD : mise en place au sein de l'agence L'annonce La transaction immobilière : les bons réflexes du mandat</p> <p>La relation client Vendeurs Acquéreurs Les règles de communication</p>	<p>Pourquoi travailler avec un professionnel ? Les types de conflits Les attitudes dans les conflits La résolution des conflits</p> <p>Savoir justifier les honoraires Pourquoi faire appel à un professionnel de l'immobilier ? Pourquoi travailler avec mon entreprise ? Pourquoi travailler avec moi ?</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Revoir les bases du code de déontologie et du RGPD Comment éviter la nullité d'un mandat Gérer les conflits	
Finalités de la formation	
Mettre en place une relation avec les clients.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour – 3h30
Lieu de formation	Présentiel ou en distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

La commercialisation dans l'immobilier

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>La prospection Les principes de base pour être un bon agent immobilier L'angle commercial La typologie des clients L'attitude face aux clients Le tempo de la vente Les valeurs essentielles à la prospection</p> <p>L'avis de valeur Comment évaluer le prix de vente ? Les marqueurs prioritaires et complémentaires Synthèse de l'analyse du prix d'un bien immobilier Les difficultés à vendre</p> <p>Le rendez-vous mandat Connaissance parfaite des clients Les 4 phases du rendez-vous mandat Les bons réflexes du mandat</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Prospecter pour rentrer des exclusivités et proposer une offre riche et variée Maîtriser l'organisation, le secteur et les méthodes de prospections concluantes	
Finalités de la formation	
Construire une méthodologie personnelle pour optimiser sa présence terrain.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

De la prospection à l'évaluation d'un bien (estimation)

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Introduction Pourquoi prospecter ? Les freins à la prospection L'avis de valeur : De l'action commerciale au devoir de conseil</p> <p>Déterminer sa prospection pour la rendre efficace Identifier les sources de mandats pour déterminer les types de prospection Définir les messages : Créer son accroche Maîtriser son phoning Le suivi de la prospection</p> <p>Organiser sa prospection Planifier et s'y tenir Agenda : Comment répartir son temps ?</p> <p>L'avis de valeur Définitions Les 3 étapes</p>	<p>Les méthodes d'évaluation Les 3 méthodes du propriétaire Les 2 méthodes incontournables du professionnel</p> <p>Le rendez-vous d'estimation La découverte client Le déroulé du rendez-vous Le dossier « Projet de vente »</p> <p>Le dossier avis de valeur Les documents à récupérer Que doit comporter un avis de valeur ? « Vendre » son avis de valeur : Le mandat exclusif</p> <p>Le suivi de l'avis de valeur Organiser son suivi en fonction du projet</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Rendre sa prospection efficace Transformer un contact en rdv d'estimation Savoir correctement évaluer un bien Faire de l'évaluation, l'outil essentiel de la prise de mandat Se différencier Transformer son évaluation en mandat exclusif	
Finalités de la formation	
Améliorer et sécuriser son chiffre d'affaires	
Public concerné	
Dirigeants Responsables transaction Managers	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Négociation et suivi dans l'immobilier

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>La découverte du client Les principes de base pour être un bon agent immobilier Les principales motivations d'un achat immobilier La typologie des clients Savoir adapter son discours à son interlocuteur Les objections : traiter les objections, déceler les signes d'intérêts</p> <p>La gestion des objections Règles générales Les 4 familles d'objections : Objections justifiées Objections non justifiées Objections prétextes Objections « fausse barbe » Exemple concret de traitement d'une objection Le comportement face à une objection</p> <p>Le closing Le pré-closing Les signaux verbaux et non-verbaux Gérer la revisite de contrôle La méthode entonnoir La méthode sablier</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Objectifs pédagogiques	
Maitriser la découverte du client. Traiter les objections liées à la prospection, au closing	
Finalités de la formation	
Acquérir les bonnes méthodes pour être plus performant.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Etre titulaire d'une carte professionnelle Connaître les fondamentaux de la transaction immobilière.	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Connaissances techniques du bâtiment

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Constructions (notions) : Les acteurs de la construction : L'entrepreneur Le maître d'ouvrage L'architecte</p> <p>Les garanties légales : La garantie de parfait achèvement La garantie décennale La garantie biennale</p> <p>Les techniques du bâtiment : La différenciation technique dans l'approche commerciale Les caractéristiques principales et importantes d'un bien Les différences qui font de la différence Les labels énergétiques et les RT (Règlementations thermiques)</p> <p>Les éléments du bâtiment : Les fondations Les toitures Les matériaux « tendance », luxe et haut de gamme Les façades Les sols</p>	<p>Notions sur le droit de l'urbanisme : Définition d'un terrain à bâtir Définitions des POS/PLU et exemples pratiques Les servitudes Le COS, la surface de plancher Les certificats d'urbanisme Emprise, recul, alignement</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Valider les notions de la construction et les différentes garanties Parfaire la connaissance des différents éléments du bâtiment Valider les notions du droit de l'urbanisme	
Finalités de la formation	
Connaître la réglementation applicable et les acteurs du développement durable	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Une base de connaissance technique dans le bâtiment est recommandée	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

Normes de construction et environnementales

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Les différentes normes de construction BBC HPE & THPE E+ C- RE2020 HQE BEPOS</p> <p>Un exemple de norme : l'éco-quartier Définition Les éléments constitutifs Le Label</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Appréhender les différentes normes de construction avec un focus sur le BEPOS	
Finalités de la formation	
Acquérir la méthodologie d'exploitation des données techniques.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Etre titulaire d'une carte professionnelle Une base de connaissance technique dans le bâtiment est recommandée	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

La copropriété dans l'immobilier

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Nouvelles obligations du syndic dans la gestion des copropriétés issues des lois Alur et Elan Le contrat type de syndic et encadrement des honoraires Améliorer l'information des copropriétaires et des résidents Développer la correspondance dématérialisée Faciliter la connaissance de l'état des copropriétés</p> <p>Les assemblées générales Les nouvelles modalités de participation et de vote aux AG</p> <p>Les travaux en copropriété Les différents types de travaux Faire voter les travaux aux majorités requises Constitution du fonds de travaux</p> <p>Covid 19 : adaptation des règles relatives à la copropriété</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Objectifs pédagogiques	
Connaître les règles et les pratiques relatives à l'administration des immeubles placés sous le régime de la copropriété. Appréhender l'ensemble des modifications apportées par les nouvelles réglementations. Identifier la portée de la réforme et les modifications à venir.	
Finalités de la formation	
Maîtriser la notion copropriété à travers les évolutions législatives récentes.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.



La copropriété

De la préparation d'AG à la diffusion du procès-verbal

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Introduction Les textes qui régissent la copropriété Les acteurs de la copropriété</p> <p>La préparation de l'assemblée générale La convocation L'initiative de la convocation Obligations du syndic</p> <p>Le déroulement de l'assemblée générale La participation à l'AG Election et rôle du président de séance, des scrutateurs et du secrétaire Les règles de majorité</p> <p>Le procès-verbal Le contenu La diffusion L'action en contestation</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Objectifs pédagogiques	
Connaître les différentes règles visant les assemblées générales Connaître les nouvelles modalités de prise de décision issues de la réforme de la copropriété.	
Finalités de la formation	
Être capable d'intégrer les aménagements portant sur les assemblées générales. Administrer les assemblées générales, de la préparation au traitement des contestations	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, Un support de cours est remis à chaque participant.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	4h
Lieu de formation	E-learning
Cout de la formation	160 € par stagiaire

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

La vente dans l'immobilier

Aspects juridiques et fiscaux

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Du mandat à l'avant contrat Les différents types de mandats Les différents avants contrats et leurs effets Les modalités affectant la formation des contrats (conditions suspensives, conditions résolutoires)</p> <p>Le contrat de vente Les différents contrats de vente</p> <p>Comprendre les effets du contrat de vente Les obligations du vendeur Les obligations de l'acquéreur Les effets vis-à-vis de tiers</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Connaître les nouvelles règles de la Loi du 20 avril 2018 applicables au contrat de vente immobilière relatives à la négociation, à la rupture des pourparlers et à la réparation du préjudice en résultant, à l'imposition et exécution forcée.	
Finalités de la formation	
Maîtriser les mesures de nature à éviter la remise en cause de la vente.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

La location immobilière

Aspects juridiques

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Les préalables au bail Autorisation préalable et déclaration de mise en location Mandat de gestion et mandat de location Obligation d'affichage Dossier de candidature et la sélection du locataire Les garanties contre les impayés</p> <p>La signature du bail Les différents baux et leurs spécificités Les documents à annexer au bail</p> <p>L'exécution du contrat Les obligations du bailleur Les obligations du locataire</p> <p>L'état des lieux L'état des lieux d'entrée L'état des lieux de sortie</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Objectifs pédagogiques	
<p>Actualiser les connaissances sur les différents régimes de location. Connaître les différents droits et obligations du bailleur et du locataire. Maîtriser les évolutions législatives (loi ALUR, ELAN,...)</p>	
Finalités de la formation	
<p>Suivre l'évolution de la législation et de la jurisprudence Savoir mieux renseigner les propriétaires et les locataires sur leurs droits et obligations</p>	
Public concerné	
<p>Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.</p>	
Prérequis	
Etre titulaire d'une carte professionnelle	
Méthodes et moyens pédagogiques	
<p>Pédagogie active s'appuyant sur des :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. <p>Un support de cours est remis à chaque participant.</p>	
Moyens d'appréciation de la formation	
<p>Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.</p>	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

La gestion locative - Aspects juridiques

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Le bail type Location nue, meublée La colocation Le bail mobilité Honoraires à la charge du bailleur et du locataire Dépôt de garantie</p> <p>De la fixation du loyer et sa revalorisation Le loyer initial au moment de la mise en location La révision annuelle Travaux en cours de bail Le loyer lors du renouvellement d'un bail Paiement du loyer</p> <p>Les charges locatives récupérables (décret du 26 août 1987) Liste des charges récupérables et la liste des réparations locatives Paiement des charges locatives Décompte de charges</p>	<p>La gestion des congés et sorties des locataires La gestion des congés (du locataire, du bailleur) L'état des lieux Restitution du dépôt de garantie</p> <p>Le compte rendu de gérance Périodicité Contenu</p> <p>Le règlement des litiges : la commission de conciliation Rôle de la commission Compétences Saisine</p> <p>Le recouvrement des impayés Solutions amiables Les garanties prévues au bail Faute d'accord, les moyens d'actions La résiliation du bail et l'expulsion</p> <p>Le rendement d'un investissement locatif Rendement brut Rendement net</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
<p>Gérer les contrats en cours, leur renouvellement et la fin du bail. Evaluer les risques d'impayés et recouvrer les sommes dues. Connaître les nouveautés de la loi Elan.</p>	
Finalités de la formation	
<p>Acquérir et/ou renforcer les connaissances en gérance locative. Satisfaire aux exigences de connaissances professionnelles prévues par le décret n°2016-173 du 18/02/16.</p>	
Public concerné	
<p>Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.</p>	
Prérequis	
<p>Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière</p>	
Méthodes et moyens pédagogiques	
<p>Pédagogie active s'appuyant sur des :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. <p>Un support de cours est remis à chaque participant.</p>	
Moyens d'appréciation de la formation	
<p>Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.</p>	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

La fiscalité immobilière : Maîtriser l'essentiel

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Les revenus fonciers issus de la location nue Les revenus à déclarer Le micro foncier Le régime réel d'imposition L'imputation des déficits fonciers</p> <p>Locations imposées dans la catégorie des BIC Champ d'application Le régime du LMNP : le micro BIC et le réel Le régime du LMP</p> <p>Régimes incitatifs Les dispositifs Pinel et Pinel + ; Denormandie ; Loc'avantages Le dispositif Censi Bouvard Le dispositif Cosse</p> <p>La plus-value immobilière Personnes et opérations imposables Les principales exonérations Calcul de la plus-value imposable L'imposition de la plus-value</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Connaître les différents régimes fiscaux en matière de location nue et meublée Connaître les différents régimes incitatifs à l'investissement Connaître le régime fiscal des plus-values immobilières des particuliers.	
Finalités de la formation	
Être capable de conseiller et aider les bailleurs dans le choix et les déclarations fiscales.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

La défiscalisation immobilière

Focus Pinel et déficit foncier

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Panorama des différentes classes d'actifs immobiliers Tour d'horizon général Couple Rendement / Risque</p> <p>Présentation générale de la Défisicalisation immobilière Bref historique Objectifs des Pouvoirs Publics Tour d'horizon général des techniques</p> <p>Focus : le Déficit Foncier en pratique Des travaux pour économiser de l'impôt ? La mécanique fiscale du déficit foncier Travaux déductibles/Non déductibles Risques spécifiques Simulation financière et fiscale</p> <p>Focus : la Loi Pinel en pratique Présentation générale de la Loi Avantages fiscaux et économiques Risques spécifiques Simulation financière et fiscale</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Maîtriser les montages défiscalisant en immobilier	
Finalités de la formation	
Maîtriser les aspects techniques de la défiscalisation immobilière. Évaluer la rentabilité d'un investissement immobilier et optimiser l'acquisition d'un patrimoine immobilier	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

Transmission du patrimoine à titre gratuit et onéreux dans l'immobilier

Les bases

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Droit des successions Le régime des successions Les principes généraux La transmission du patrimoine : le rang des héritiers La réserve héréditaire et la quotité disponible Les droits du conjoint survivant</p> <p>Les libéralités L'acte de donation Le legs</p> <p>Les régimes matrimoniaux Les effets du mariage : rapports entre époux Les régimes légaux et conventionnels Les communautés hors mariage : concubinage - pacs</p> <p>Le Viager Les particularités du contrat Les avantages et obligations des parties</p> <p>La Société Civile Immobilière Constitution, gestion et fonctionnement La SCI familiale : transmettre son patrimoine</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Objectifs pédagogiques	
Construire une réponse adaptée pour transmettre, dans les meilleures conditions, un patrimoine immobilier	
Finalités de la formation	
Choisir les grandes orientations en matière de gestion fiscale et civile du patrimoine immobilier de leur client	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Propriété immobilière - Droit des biens

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Éléments du droit et propriété Classification des biens Les immeubles² Les meubles</p> <p>Structure du droit de propriété Les attributs du droit de propriété Les caractères du droit de propriété</p> <p>Acquisition et défense de la propriété Différents modes d'acquisition de la propriété L'acquisition de la propriété par convention L'acquisition de la propriété par possession Démembrement du droit de la propriété Les servitudes L'usufruit La nue-propriété Délimitation du droit de propriété La clôture Le bornage Défense de la propriété L'action en revendication La preuve du droit de propriété</p>	<p>Atteintes au droit de propriété Les servitudes Classification Création, exercice et extinction de mitoyenneté La mitoyenneté Etablissement, régime et perte de mitoyenneté L'Indivision Les règles de l'indivision Indivision légale Indivision conventionnelle Les troubles du voisinage L'expropriation pour cause d'utilité publique</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Connaître les règles fondamentales et les pratiques relatives à la propriété des biens immobiliers.	
Finalités de la formation	
Déterminer les droits et contraintes de chacun. Savoir prévenir ou résoudre les principaux litiges	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

Comprendre une promesse de vente dans l'immobilier

(Préparer, rédiger)

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Le contrat de vente Les conditions générales de la vente Les effets de la vente</p> <p>Les règles communes aux avant-contrats Éléments de rédaction de l'avant-contrat Les règles de protection de l'acquéreur L'indemnité d'immobilisation Les conditions suspensives Les principales clauses Le dossier de diagnostic technique</p> <p>La Promesse Unilatérale de Vente (PUV) Le mécanisme général Le fonctionnement Les effets</p>	<p>La Promesse Synallagmatique de vente (PSV) Le mécanisme général Le fonctionnement Les effets</p> <p>Les éléments relatifs à la vente d'un lot en copropriété Les documents à annexer à l'avant-contrat ou acte de vente Les documents à notifier par le syndic ou le notaire</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
<p>Intégrer les nouvelles règles sur le droit des contrats et maîtriser toute la réglementation afin de sécuriser les ventes et prévenir les litiges. Rédiger les principaux contrats en ayant acquis l'état du droit pour chaque clause contenue dans un mandat de vente, un compromis de vente ou une promesse unilatérale.</p>	
Finalités de la formation	
<p>Acquérir les connaissances juridiques et pratiques nécessaires pour être rapidement opérationnel en transaction immobilière.</p>	
Public concerné	
<p>Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.</p>	
Prérequis	
<p>Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière</p>	
Méthodes et moyens pédagogiques	
<p>Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.</p>	
Moyens d'appréciation de la formation	
<p>Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.</p>	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Baux commerciaux

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Conclure un bail commercial Formalités préparatoires La forme du contrat La durée du bail commercial Loyer et conditions financières Les principales obligations du bailleur Les principales obligations du locataire Etat des lieux et répartition des charges & TVA La répartition des travaux</p> <p>Les événements en cours du bail La révision triennale du loyer La révision conventionnelle La valeur locative La sous-location des biens loués La cession de bail : le droit au bail La vente de l'immeuble</p> <p>Les contestations liées au statut L'activité du preneur La nature des locaux Extension d'activité : déspecialisation partielle Changement d'activité : déspecialisation plénière</p> <p>La résiliation anticipée du bail Le départ anticipé du preneur La résiliation du bail pour faute</p>	<p>L'arrivée du terme Les options en fin de bail Les options du locataire pour répondre au congé Les options du locataire en l'absence de congé Le renouvellement du bail Les clauses du bail commercial qui limitent le renouvellement Les conséquences du renouvellement du bail commercial Le déplaçonnement du loyer Le refus de renouvellement avec et sans indemnité Le droit de repentir du bailleur</p> <p>Baux spécifiques Les baux de courte durée : avantages et inconvénients Les conventions d'occupation précaire Les baux dans les centres commerciaux Les baux professionnels</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Objectifs pédagogiques	
Connaître le champ d'application du bail commercial Connaître le régime du bail commercial	
Finalités de la formation	
Appréhender les clauses essentielles du bail commercial et sécuriser leur rédaction	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Société civile immobilière « SCI »

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>La création de la SCI Les formalités de constitution La problématique du capital social : capital faible ou capital élevé ?</p> <p>Le fonctionnement de la SCI Le gérant de la SCI Les associés de la SCI</p> <p>La fiscalité de la SCI L'imposition des revenus L'imposition si la SCI est fiscalement transparente L'imposition si la SCI est soumise à l'impôt sur les sociétés</p> <p>L'imposition des plus-values L'imposition de la plus-value de cession du bien immobilier L'imposition si la SCI est fiscalement transparente L'imposition si la SCI est soumise à l'impôt sur les sociétés L'imposition de la plus-value de cession des parts sociales L'imposition si la SCI est fiscalement transparente L'imposition si la SCI est soumise à l'impôt sur les sociétés</p>	<p>La SCI et la gestion immobilière SCI et résidence principale SCI et résidence de jouissance SCI et immeuble de rapport</p> <p>SCI et gestion patrimoniale SCI et vie de couple SCI et indivision SCI et associé mineur</p> <p>SCI et optimisation patrimoniale : le démembrement de propriété</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Comprendre l'intérêt de constituer une SCI, en apprécier les avantages et inconvénients.	
Finalités de la formation	
Maîtriser la SCI dans le choix à exercer dans son objet social et dans son régime fiscal, les incidences au regard des responsabilités des associés et du gérant.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Etre titulaire d'une carte professionnelle	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

Location nue versus location meublée

Le match et les enjeux

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Panorama des investissements immobiliers Tour d'horizon général</p> <p>La location nue Régime fiscal des revenus fonciers Arbitrage Rendement/Patrimoine Optimisation fiscale Le bail en location nue Risques et gestion des risques</p> <p>La location meublée Régime fiscal des Bénéfices Industriels et Commerciaux Obligations juridiques/Comptables Le bail en location meublée Risques spécifiques et gestion de ces risques</p> <p>Le match et les enjeux Simulations fiscales et financières Passage location nue à meublée Location meublée et SCI Financement des investissements</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Objectifs pédagogiques	
Réflexion et analyse autour des deux formules, sur le plan économique et fiscal.	
Finalités de la formation	
Connaitre les principes des locations meublées et nues.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Etre titulaire d'une carte professionnelle	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Avis de valeur

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>L'avis de valeur Comment évaluer le prix de vente ? Les marqueurs prioritaires et complémentaires Synthèse de l'analyse du prix d'un bien immobilier Les difficultés à vendre Cas pratique</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Apprendre et comprendre les méthodes d'évaluation d'un bien immobilier ou foncier.	
Finalités de la formation	
Faire de l'avis de valeur vénale et de l'avis de valeur locative, un argument de prise de mandat.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Etre titulaire d'une carte professionnelle	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Les reportings de visite et rédaction annonce

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>L'utilité d'une bonne annonce pour se démarquer de la concurrence.</p> <p>La rédaction d'annonce L'utilité d'une bonne annonce Les indispensables Les règles de la communication Les erreurs à éviter Les points impératifs Cas pratique</p> <p>Le reporting Pourquoi effectuer un reporting ? Les certificats Se Loger & « LBC » Exemple de reporting mail J+10 Cas pratique</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Utiliser les visites pour parfaire la découverte de l'acquéreur. Communiquer efficacement avec le client pour lui proposer des visites « productives ».	
Finalités de la formation	
Optimiser la gestion de son temps et celui du client, en évitant les visites inutiles et inadaptées.	
Public concerné	
Professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue à laquelle est subordonné le renouvellement de leur carte professionnelle.	
Prérequis	
Etre titulaire d'une carte professionnelle	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Manager son service transaction

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Introduction Qu'est-ce qu'un manager? Les qualités à développer Les difficultés rencontrées dans le pilotage de son équipe</p> <p>Les différents managements Quel management pour quel collaborateur?</p> <p>Analyser les ratios et chiffres clés de l'agence pour déterminer ses objectifs Potentialité du marché/Analyse de la concurrence Chiffres individuels et collectifs: les ratios clés Axes de développement Déterminer les objectifs de votre agence et ceux de vos négociateurs: Pourquoi, comment, quand et sur quoi?</p> <p>Les outils de pilotage du manager L'Agenda Les tableaux de bord (tableaux de bord de résultats et suivi des actions)</p>	<p>Animer son équipe Les différentes réunions (quotidienne, hebdomadaire, mensuelle): Objectifs et déroulement Être efficace dans sa communication Les différents entretiens individuels</p> <p>Motiver son équipe et ses négociateurs Comprendre les motivations de ses négociateurs Maintenir la motivation de son équipe et de ses négociateurs</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p> <ul style="list-style-type: none"> •

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référént Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Comprendre avant d'agir Faire progresser son équipe Animer son équipe Manager efficacement par un management de proximité	
Finalités de la formation	
Développer le CA de son agence, ses parts de marché, se donner les moyens d'atteindre ses objectifs	
Public concerné	
Dirigeants Responsables transaction Managers	
Prérequis	
Pas de prérequis	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

La gestion RH adaptée à la transaction (Recruter et fidéliser son équipe)

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Introduction Gérer l'humain Les difficultés rencontrées Définir son projet/le poste</p> <p>Recruter son/ses négociateurs Définir le profil recherché Les sources de recrutement Le déroulé de l'entretien Les tests de recrutement : Personnalité/Méthode DISC</p> <p>Valider ou pas son embauche définitive Les impacts d'un recrutement « raté » Analyser les forces et faiblesses du nouveau collaborateur Comment et quand prendre sa décision</p> <p>Le parcours d'intégration Définition de l'intégration Définir le parcours d'intégration Exemple de « passeport d'intégration »</p>	<p>Fidéliser son équipe : analyser, comprendre et s'adapter Analyse des difficultés rencontrées / Comment se comportent actuellement mes collaborateurs ? Définir les motivations de ses collaborateurs Quel management pour quel type de collaborateur</p> <p>Les outils de fidélisation L'accompagnement (grille de coaching) La formation La rémunération La qualité de vie au travail L'évolution de carrière L'animation de l'équipe Le pilotage</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Réussir son recrutement Savoir intégrer un nouveau négociateur Fidéliser ses collaborateurs	
Finalités de la formation	
Construire une équipe stable et rentable.	
Public concerné	
Dirigeants Responsables transaction Managers	
Prérequis	
Pas de prérequis	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	1 jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	320 € par participant

Du mandat à l'acte de vente

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Introduction Le rôle et les missions de l'agent immobilier</p> <p>Les différents mandats de vente Droits et obligations des différents mandats</p> <p>Le mandat exclusif Traitement des objections</p> <p>Le suivi vendeur Le suivi du mandat Renégocier son mandat</p> <p>Le suivi acquéreur La découverte client La visite/retour de visite/suivi</p> <p>L'offre d'achat Transformer l'intérêt en achat Savoir rédiger une offre d'achat</p> <p>Le compromis de vente Comment sécuriser son compromis qu'on le rédige ou non</p> <p>Le suivi du compromis jusqu'à l'acte de vente La levée des conditions suspensives Le suivi client Le suivi administratif</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Objectifs pédagogiques	
Développer son stock mandat exclusif Savoir renégocier son mandat Maîtriser la relation client Obtenir une offre d'achat Sécuriser sa vente	
Finalités de la formation	
Transformer ses actions commerciales en vente Préserver et sécuriser ses honoraires	
Public concerné	
Dirigeants Responsables transaction Managers	
Prérequis	
Pas de prérequis	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référént Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

La synergie des métiers de l'immobilier

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Introduction Définition de la synergie Tableau général des apports croisés</p> <p>Analyser votre potentiel Calcul des ratios de synergie : Mutations, taux de captation, taux de transformation</p> <p>Les freins au développement des synergies Freins internes au cabinet Freins externes Comment lever les freins et motiver les collaborateurs</p>	<p>Synergie copropriété-transactions Transformer son argumentaire commercial en avantages clients Pourquoi confier un mandat de vente à son syndic ? Mise en place d'un mandat spécifique Mettre en place une communication « Client » Créer son offre « client » Communiquer sur ses services Les différentes actions de prospection sur portefeuille Le suivi des actions et la transmission des contacts croisés</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Réfèrent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Analyser et évaluer le potentiel de ses portefeuilles Devenir l'interlocuteur privilégié sur son portefeuille Mettre en place et suivre les différentes actions synergie	
Finalités de la formation	
Développer son CA par la croissance interne (organique) Optimiser les ressources de son cabinet	
Public concerné	
Dirigeants Responsables transaction Managers	
Prérequis	
Pas de prérequis	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste de l'immobilier
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Le mandat exclusif : « S'assurer son C.A »

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Introduction Quelques chiffres ! Le mandat exclusif : Une stratégie</p> <p>Les obligations du mandat exclusif Pour l'agence et pour le vendeur</p> <p>Maîtriser son Chiffre d'Affaires L'intérêt du mandat exclusif pour : Vendeur, Acquéreur et Agence Etude de son stock Anticiper et calculer son CA sur 12 mois</p> <p>Les arguments pour rentrer des mandats exclusifs Les pré requis Les arguments</p> <p>Le traitement des objections Qu'est-ce qu'une objection ? Savoir les traiter Les 10 objections les + fréquentes</p> <p>Le suivi du mandat exclusif Préserver et qualifier son mandat Etude du suivi</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	

Objectifs pédagogiques	
Développer son stock mandat exclusif Sécuriser son chiffre d'affaires	
Finalités de la formation	
Augmenter son chiffre d'affaires	
Public concerné	
Conseillers immobiliers Managers	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste en management
Durée	½ jour
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	160 € par participant

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Acquérir une vision stratégique du management

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Le manager : Savoir-faire, savoir-être et savoir devenir</p> <p>Test de personnalité : Apprendre à mieux se connaître en tant que manager</p> <p>Comprendre les possibilités propres à son type d'intelligence et savoir les utiliser</p> <p>Identifier son style de management Définir les différentes représentations et missions du manager : culture et organisation ? Adapter son style de management dans le contexte de son équipe</p> <p>Optimiser ses talents personnels pour accroître son impact professionnel</p> <p>Détecter ses potentialités et faire évoluer ses collaborateurs Comprendre les attentes vis-à-vis de soi Avoir une vision claire sur son poste, ses missions et son rôle</p>	<p>Affirmer son leadership</p> <p>La crédibilité du leader : valeurs, principes et styles</p> <p>Qui sont les leaders ? Quelles sont leurs qualités communes ? D'où viennent-elles ? Définition et développement de la crédibilité (outils et méthodes)</p> <p>Le défi du Leadership : comment générer de la performance dans l'équipe ?</p> <p>Comprendre les éléments de la crédibilité et les aptitudes du Leader Développer ses qualités de Leader La communication efficace et sincère La prise d'initiatives/sa marge de manœuvre Gestion du stress/intelligence émotionnelle</p> <p>La motivation</p> <p>La hiérarchie des besoins humains Les facteurs de motivation et de maintenance Démystifier la problématique de la motivation</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
<p>Développer la vision stratégique de sa fonction</p> <p>Renforcer son leadership et son savoir-faire relationnel</p> <p>Créer les conditions de la performance de son équipe</p>	
Finalités de la formation	
<p>Développer la créativité et faire face aux situations complexes</p>	
Public concerné	
<p>Responsables d'équipe ou de projet, manager, toute personne en charge d'encadrement d'équipe</p>	
Prérequis	
<p>Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière</p>	
Méthodes et moyens pédagogiques	
<p>Pédagogie active s'appuyant sur des :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. <p>Un support de cours est remis à chaque participant.</p>	
Moyens d'appréciation de la formation	
<p>Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.</p>	
Formateur	Consultant spécialiste en management
Durée	2 jours – 14 heures
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	730 € par participant

Développer son leadership

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Mieux comprendre le leadership Réaliser l'état des lieux du leadership dans son service. Quelles conditions sont nécessaires à son développement.</p> <p>Identifier et se positionner en situation de communication Les différents niveaux de la communication : verbal, non verbal, para-verbal. Tenir compte du cadre de référence de l'autre : croyances, valeurs. Utiliser la technique de la synchronisation verbale et non verbale.</p> <p>Développer son leadership interne Créer les conditions favorables à l'expression de chacun Visualiser son leadership. Apprendre à s'appuyer sur une vision claire, réaliste du leadership. Travailler sur son positionnement dans son rôle de manager.</p> <p>Identifier ce qui nuit à son leadership Reconnaître les attitudes inefficaces : passivité, agressivité, manipulation. Mettre en évidence ses doutes, ses craintes, son questionnement interne. Faire émerger ce qui résiste en soi, ce qui gêne l'affirmation.</p>	<p>Renforcer son leadership Renforcer son assurance, son aplomb. Améliorer sa confiance en soi. Développer son impact personnel et son charisme Exprimer une critique constructive et savoir dire non.</p> <p>Développer son leadership externe Apprendre à analyser les situations, les rapports de force. Développer ses capacités stratégiques et tactiques. Apprendre à dire, exprimer ses demandes, ses reproches avec affirmation mais sans agressivité. Apprendre la souplesse comportementale et l'accès aux différents registres de la communication</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
<p>Développer son autorité naturelle et sa capacité d'influence, afin d'obtenir une adhésion volontaire et générale à un projet. Identifier ses forces et ses axes de progrès, dans le but de percevoir sa marge de progression</p>	
Finalités de la formation	
Adopter une posture de leader	
Public concerné	
Encadrant et responsable dont la fonction nécessite de conduire des projets, de convaincre son entourage, d'obtenir l'adhésion.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
<p>Pédagogie active s'appuyant sur des :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. <p>Un support de cours est remis à chaque participant.</p>	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste en management
Durée	2 jours – 14 heures
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	730 € par participant

Gérer les conflits

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Les freins et obstacles à la gestion des conflits Identifier les différentes natures de conflits ou de tensions. Les caractéristiques d'un conflit. Les différentes composantes : désaccords, malentendus, relationnel, valeurs, principes, culturel, l'organisation du travail... Anticiper les conflits, décider ou non de les gérer.</p> <p>Méthodologie de gestion de conflits Les rapports de pouvoir. L'importance de l'émotionnel dans les conflits. Écouter l'autre. Séparer les faits des opinions. Savoir-faire un reproche, savoir-faire un compliment. Reformuler afin de garantir à l'autre qu'il a été entendu. Clarifier son but et celui de l'autre. Les résistances et les aspirations à sortir du conflit.</p>	<p>Les phases des entretiens de résolution de conflit Les composantes de la personnalité. Expliquer, argumenter, conforter, communiquer, convenir, négocier, conclure.</p> <p>Gestion de l'agressivité Caractéristiques de l'agressivité manifestée : comportement de destruction, affirmation excessive de soi, réaction à l'autre. Facteurs déclencheurs de l'agressivité : relationnel, pathologie, institutionnel.</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Identifier les signaux annonciateurs de situation conflictuelle. Elaborer des solutions pour prévenir, réguler et désamorcer les tensions.	
Finalités de la formation	
Gérer les situations difficiles et conflictuelles	
Public concerné	
Personne souhaitant anticiper, traiter et réguler les situations conflictuelles dans son service.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste en management
Durée	2 jours – 14 heures
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	730 € par participant

La conduite de projet

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Fondement Définitions d'un projet. Rôles et missions du chef de projet. Les acteurs du projet.</p> <p>Cycle La typologie des projets. Phases du projet. Documents associés. Risques du projet.</p> <p>Sélection Emergence d'un projet. Cadrage et opportunité.</p> <p>Processus du management Processus de démarrage, de planification, de réalisation, de maîtrise, de clôture. Interactions entre processus.</p> <p>Intégration Plan de projet. Gestion des modifications.</p> <p>Contenu Planification, définition et vérification du contenu. Maîtrise des modifications.</p> <p>Délais Identification et séquençage des activités. Maîtrise des délais. GANTT/PERT</p>	<p>Coûts Planification des ressources. Estimation des coûts. Maîtrise des coûts.</p> <p>Qualité Planification de la qualité. Assurance de la qualité. Maîtrise de la qualité.</p> <p>Ressources humaines Acquisition des ressources. Performances des équipes.</p> <p>Communication Planification. Diffusion de l'information. Rapports d'avancement.</p> <p>Risques Identification et quantification Plan de management des risques.</p> <p>Approvisionnements Plan de management. Invitation à soumissionner. Sélection des fournisseurs. Gestion et clôture des contrats.</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Objectifs pédagogiques	
Acquérir une méthodologie opérationnelle de conduite de projet.	
Finalités de la formation	
Mener un projet et en suivre l'évolution jusqu'à son aboutissement.	
Public concerné	
Chefs de projet occasionnels, Ingénieurs, cadres techniques et administratifs devant conduire ou participer à un projet.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste en conduite de projet
Durée	2 jours – 14 heures
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	730 € par participant

un questionnaire d'analyse du besoin afin :

Avant la formation, le stagiaire renseignera

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Prendre la parole en public

Programme	
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Développer ses aptitudes à communiquer L'autodiagnostic : tester son mode de communication. La faculté d'écoute et d'observation. La communication verbale et non verbale</p> <p>Explorer et convaincre Les bases de la communication : émetteur-récepteur. L'attitude d'empathie. Mieux connaître son interlocuteur. Clarifier ses attentes, ses préoccupations. Reformuler.</p> <p>Utiliser sa personnalité et ses atouts naturels La voix. L'intonation. Le regard. Les gestes. Le corps et les attitudes. La prise de l'espace. La séduction.</p>	<p>Les différentes situations de la prise de parole Gagner en aisance face à un public. L'exposé. Débat ou discussion : rester maître du jeu. Conduire une réunion. Savoir improviser. Donner de l'impact à son discours Mener des entretiens. Mener avec pertinence un discours dans l'urgence.</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.

Objectifs pédagogiques	
Savoir s'exprimer en public en toute circonstance. Acquérir des méthodes pour capter l'attention de ses interlocuteurs. Comprendre ses émotions et surmonter son stress lié à la prise de parole en public.	
Finalités de la formation	
Être à l'aise face à un public dans le cadre d'une communication orale.	
Public concerné	
Toute personne désireuse d'améliorer sa prise de parole devant un auditoire.	
Prérequis	
Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière	
Méthodes et moyens pédagogiques	
Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.	
Moyens d'appréciation de la formation	
Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
Formateur	Consultant spécialiste en communication
Durée	2 jours – 14 heures
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel
Cout de la formation	730 € par participant

Responsabilité pénale et juridique du dirigeant

Programme		Objectifs pédagogiques								
<p>Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant</p> <p>Les différents niveaux de responsabilité La responsabilité pénale. Le risque pénal, par opposition au risque civil. L'identification des différents intervenants. Les personnes morales et physiques. La hiérarchisation des responsabilités : Qui est responsable lorsque plusieurs entreprises sont concernées ? Quelques arrêts significatifs de la position actuelle des tribunaux.</p> <p>Les principales situations à risque pénal Un risque apparemment omniprésent. Les atteintes involontaires à la vie, à l'intégrité de la personne. Conditions de travail et d'hébergement contraires à la dignité des personnes. Le délit d'entrave. Le prêt de main-d'œuvre illicite. Le travail clandestin. Les discriminations. Le harcèlement moral, sexuel.</p> <p>Les obligations de l'employeur en matière d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail La prévention des risques professionnels. Le document unique. Les formations obligatoires de sécurité. Les obligations du salarié. Le CSE CSSCT. La médecine du travail. Le contrôle de la réglementation hygiène et sécurité. Risques causés à autrui</p>	<p>Comment limiter les risques ? Des moyens pour s'en prémunir. Le repérage des dangers potentiels. Quel niveau de risque pouvez-vous accepter ? Les chaînes de délégation de pouvoirs et de responsabilités. Les causes de non-responsabilité ou « les moyens de s'en sortir ».</p> <p>Quelles actions immédiates Faire le diagnostic des risques. Bâtir un plan de prévention des risques. Le pilotage d'une crise.</p> <p>Quiz final : qu'avez-vous retenu ?</p>	<p>Prendre conscience des risques encourus par le dirigeant dans le cadre de l'exercice de ses fonctions</p> <p>Finalités de la formation Connaître les différentes obligations liées au statut de dirigeant.</p> <p>Public concerné Chef d'entreprise, dirigeant et toute personne impliquée dans des processus susceptibles d'engager leur responsabilité et celle de l'entreprise.</p> <p>Prérequis Être titulaire d'une carte professionnelle Aucune connaissance particulière</p> <p>Méthodes et moyens pédagogiques Pédagogie active s'appuyant sur des : <ul style="list-style-type: none"> ▪ apports théoriques, ▪ applications sur des cas, ▪ exercices pratiques, ▪ partages d'expérience. Un support de cours est remis à chaque participant.</p> <p>Moyens d'appréciation de la formation Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.</p> <table border="1"> <tr> <td>Formateur</td> <td>Consultant en droit du travail</td> </tr> <tr> <td>Durée</td> <td>1 jour – 7 heures</td> </tr> <tr> <td>Lieu de formation</td> <td>Présentiel et/ou distanciel</td> </tr> <tr> <td>Cout de la formation</td> <td>370 € par participant</td> </tr> </table>	Formateur	Consultant en droit du travail	Durée	1 jour – 7 heures	Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel	Cout de la formation	370 € par participant
Formateur	Consultant en droit du travail									
Durée	1 jour – 7 heures									
Lieu de formation	Présentiel et/ou distanciel									
Cout de la formation	370 € par participant									
<p>connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes ▪ D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire. 		<p>Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Que le Formateur prenne 								



supdev

Vente et Management

Apprentissage

Formation initiale

Formation continue



Contact

01 39 10 78 78

formationcontinue@supdev.fr

www.supdev.fr

Campus Paris Montparnasse

3 rue Armand Moisant - 75015 Paris

Numéro de déclaration d'activité : 1178 8460 978
Nos formations peuvent s'intégrer dans le cadre du plan de
développement de compétences, du CPF, de la
professionnalisation...

Une école de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION