



2b Consultants

DES FORMATIONS PERSONNALISÉES....



2b Consultants

SOMMAIRE

- **Qui sommes nous ?**
- **Voir la formation autrement !**
- **Intra ou interentreprises ...**
- **VAE.**

- **Au menu ou à la carte ?**
- **Prise en charge ...**
- **Nos thèmes.**
- **Optimisez vos droits.**



2b Consultants

L'Avenir vous sourit,

Faites la différence !

Utilisez votre **budget formation ...**



2b Consultants

QUI SOMMES NOUS ?

Le spécialiste en formations immobilières

2b Consultants **forme depuis 1993**, aussi bien aux métiers de l'immobilier, que pour les professionnels de l'**immobilier**.

Les intervenants : un réseau d'experts

Professionnels en activité, toujours au fait des **évolutions**, nos **formateurs** sont aussi des enseignants, qui nous sont fidèles depuis toutes ces années. Leur pédagogie ainsi que leur grande expérience du terrain font d'eux des formateurs de **qualité**.



2b Consultants

VOIR LA FORMATION AUTREMENT !

- au-delà d'une **évolution professionnelle**, la formation permet aussi un **épanouissement intellectuel personnel**
- se former, se perfectionner avec **2b Consultants**, c'est avant tout, prendre du **plaisir**, à optimiser ses capacités, à faire parti des meilleurs et **réussir**.



2b Consultants

FORMATION INTRA OU INTERENTREPRISES ?

- **interentreprises** : formation qui regroupe **plusieurs personnes** de **diverses entreprises** en immobilier, désirant suivre le même module. Des sessions ont été programmées pour certaines de nos formations. Elles se dérouleront dans nos locaux.
- **intra entreprises** : formation **interne à votre entreprise**, seuls les (ou le) salariés de votre entreprise participeront au(x) programme(s). Ces formations peuvent aussi bien se dérouler en centre qu'au sein de votre entreprise, **à vous de choisir**.



2b Consultants

La VAE :

(Validation de acquis de l'expérience)

Objectifs

Valider les acquis de son expérience, notamment professionnelle, en vue de l'acquisition du diplôme BTS Immobilier (transaction ou gestion).

Méthodologie

La VAE est une démarche en 4 grandes phases au cours de laquelle le candidat doit procéder à la rédaction de différents dossiers et mémoire, et suivre des formations.

Le jury s'appuie sur ce document pour valider les connaissances et les compétences acquises par le candidat au cours de ses expériences, par rapport au référentiel du diplôme choisi.



2b Consultants

PROGRAMMES : AU MENU OU A LA CARTE ?

- **au menu** : Vous choisissez parmi nos divers modules, uniquement celui qui vous concerne. (adapté le plus souvent pour des formations en interentreprises)

- **à la carte** :

1/ Vous savez quel type de formation vous souhaitez suivre ou faire suivre. Et au quel cas, nous construirons ensemble votre programme, qui sera adapté aux compétences déjà acquises, aux objectifs à atteindre et la méthodologie à adopter. **Programme sur mesure !**



2b Consultants

(Suite ...)

2/ Vous ne savez pas vraiment quel thème choisir, à ce moment là **un audit** est fait, afin de vous conseiller dans la gestion de votre budget de formation annuel.

Et là aussi, nous construirons avec vous le(s) programme(s) adapté(s) à votre structure, aux personnes formées, et surtout à vos priorités.

3/ Ces formations à la carte se déroulent:

- **quand** vous le décidez : vous choisissez vos dates et jours de formation
- **comme** vous le désirez : vous pouvez choisir des formations individuelles ou collectives (intra entreprise toujours),
- **ou** vous le décidez : se dérouler dans vos locaux ou dans les notre.



2b Consultants

FORMATIONS PRISES EN CHARGE ...

- **Profitez de votre budget formation !** Chaque année un droit à la formation, parfois conséquent, vous est ouvert. Pour les entreprises de moins de 10 salariés, celui-ci n'est pas cumulable d'une année sur l'autre. Si vous ne l'utilisez pas, **vous le perdez !**

- En tant que **centre de formation agréé**, **nos formations** peuvent être **financièrement prises en charge** par votre **OPCA**, à la **condition** que celles-ci respectent les critères de prise en charge demandés.



2b Consultants

(Suite ...)

- **Ne faites plus l'avance !** En effet une subrogation de paiement a été mise en place, depuis l'accord interbranche qui a été signé entre votre profession et les **OPCA**.

Les **OPCA** nous **règlent directement**, la formation une fois terminée.

- Si vous le souhaitez nous pouvons **prendre en charge** la partie **administrative** de votre dossier formation, qui peut s'avérer parfois complexe.



2b Consultants

NOS THEMES

- **Les métiers de l'Immobilier**



2b CONSULTANTS

Immobilier :

- L'agence immobilière
- Transaction
- Gestion locative
- Administrateurs de biens



2b Consultants

OPTIMISEZ VOTRE BUBGET FORMATION

- Vous souhaitez **profiter** au maximum de vos **droits**.
- Votre **priorité** étant, de permettre à votre structure, de gagner en **efficacité** et professionnalisme.



2b Consultants

Nous vous proposons donc :

- D'**étudier les critères** de prise en charge des **opca**
- De **calculer** le financement **optimal** pour votre entreprise
- D'**analyser** vos **besoins** en formation,
- De vous **conseiller** sur la **gestion** de votre **budget** formation :
- De vous **proposer** des **plans** de formations **personnalisés** pour chacun des salariés de l'entreprise.
- De **prendre en charge** la gestion de votre dossier **administratif** (montage, suivi, ...)



www.2b-consultants.com

94 rue de La République – 13400 AUBAGNE

tèl : 04.42.82.27.72 – fax : 04.42.70.32.41

e-mail : 2b-consultants@wanadoo.fr

RC : 502 581 846 – NF : 93 13 13043 13



2b Consultants

SOMMAIRE DES FORMATIONS

Création et gestion d'une agence immobilière

- Stage rapide d'ouverture d'une agence immobilière en transaction.
- Gérer son agence.

Transaction

- Compromis et offre d'achat.
- Stage de démarrage rapide du négociateur immobilier.
- Constitution d'un stock d'affaires de qualité.
- La négociation auprès des acquéreurs.
- Contrôle de la caisse de garantie.
- La base de la négociation au niveau de la promotion immobilière.
- Approche du marketing immobilier.
- Perfectionnement à la prise de mandat.
- Initiation à la prise à la prise de mandat



2b Consultants

SOMMAIRE DES FORMATIONS (suite)

Gestion locative et baux

- Pratique et réglementation des baux d'habitation.
- Le Bail professionnel.
- Le Bail commercial.
- Comptabilité en gestion locative.
- Stage rapide de création d'un service de gestion locative.
- Sécurisation des procédures et réglementation en matière de gestion locative.
- Développer et valoriser un portefeuille en gestion locative.

Administration de bien

- Actualisation du décret 1967
- Copropriété
- Approche administrative et comptable de la copropriété
- Comptabilité en copropriété



SOMMAIRE DES FORMATIONS (suite)

Urbanisme

- Savoir travailler avec les documents d'urbanisme

Promotion Immobilière

- Comprendre le déroulement d'une opération de promotion immobilière.
- Connaître et savoir analyser les accords fonciers.
- Connaître la promotion immobilière.
- Connaître la vente en l'état futur d'achèvement.
- L'audit de dossier : savoir analyser un projet.
- Les bases de la négociation au niveau de la promotion immobilière.
- Savoir analyser un bilan financier.

Financement

- Le financement, une clef de la vente

Fiscalité

- La fiscalité, une clef de la vente



2b Consultants

CREATION ET GESTION D'UNE AGENCE IMMOBILIERE

| | |
|---------------------|---|
| Thème proposé | STAGE RAPIDE D'OUVERTURE D'UNE AGENCE IMMOBILIERE EN MATIERE DE TRANSACTION IMMOBILIERE |
| Public cible | Toutes personnes travaillant ou non dans l'immobilier et voulant ouvrir une agence immobilière en matière de transaction |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Connaître parfaitement le métier d'agent immobilier. • Comprendre les obligations et analyser les différents contrats Maitriser la gestion d'une agence. |
| Contenu | <p><i>INTRODUCTION : l'agent immobilier et son environnement</i></p> <p>Environnement économique Environnement juridique Environnement géographique</p> <p><i>I- L' ACCES A LA PROFESSION : protection du public</i></p> <p>Obligations comptables Obligations fiscales et sociales Cout et mise en place d'un service de transaction La loi Hoguet Responsabilité de l'agent immobilier Les différentes Caisse de garantie Contrôle des caisses de garantie</p> <p><i>II -LES CONTRATS ET AVANT CONTRATS</i></p> <p>Les différents mandats et leur conclusion Les offres d'achats La promesse de vente : Compromis L'acte de vente et la rémunération de l'agent immobilier Le contrat de prêt et l'hypothèque</p> <p><i>III -LA GESTION DES AGENCES IMMOBILIERES</i></p> <p>La gestion administrative</p> |

La gestion des ressources humaines
 La gestion commerciale (différents statuts)
 La gestion financière

IV-LES ACTIVITES CONNEXES DE L' AGENT IMMOBILIER

Conseil, expertise et estimation
 Fiscalité
 Financement
 Syndic et gérance

| | |
|--|--|
| Durée | 2 jours/4 jours |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|----------------------|--|
| Thème proposé | GERER SON AGENCE |
| Public cible | Toutes personnes travaillant dans l'immobilier ou voulant comprendre la gestion d'une agence immobilière. |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir ou perfectionner une culture comptable, financière et fiscale. • Apprécier les outils de gestion commerciale et leur application dans une agence immobilière. • Comprendre la réglementation immobilière et ses différents principes en matière de sécurisation des procédures |
| Contenu | <p><u>INTRODUCTION :</u> Présentation des principes de gestion</p> <p><i>I- LA GESTION COMPTABLE ET FINANCIERE D' UNE AGENCE IMMOBILIERE</i> Analyse du patrimoine : Le bilan Analyse de l'activité : Le compte de résultat Analyse des rentabilités : Notions de gestion de coût et de gestion budgétaire</p> <p><u>II-LA GESTION COMMERCIALE D'UNE AGENCE IMMOBILIERE</u> Les outils de gestion : Les outils financiers Les outils commerciaux</p> <p><u>III-LES DIFFERENTS PRINCIPES DE FISCALITE EN MATIRE DE GESTION IMMOBILIERE</u></p> <p><u>IV- REGLEMENTATION IMMOBILIERE ET SECURISATION DES PROCEDURES</u></p> <p><u>III-CONCLUSION</u></p> |
| Durée | --2 JOURS----- |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |

| | |
|--|--|
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée)</p> |
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailing, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |



2b Consultants

TRANSACTION

| Thème proposé | COMPROMIS ET OFFRE D'ACHAT |
|--|--|
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et analyser un avant contrat • Savoir rédiger un compromis • Comprendre les conséquences juridiques d'un acte écrit |
| Public cible | ----- |
| Contenu | <p>1/ Utilité de l'avant contrat</p> <p>2/Principe de l'autonomie de la volonté des parties</p> <p>3/Analyse, compréhension et rédaction de l'offre d'achat</p> <p>4/Notion de devoir de conseil</p> <p>5/Rédaction de la promesse synallagmatique de vente (compromis)</p> <p>6/Conditions suspensives et résolutoires du droit de préemption</p> <p>7/ Droit à la commission</p> |
| Durée | -- 1 jour----- |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur)</p> <p><u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée)</p> |
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> :</p> <p>Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |

| | |
|----------------------------|---|
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> <p>Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe sur des textes de lois et différents contrats, à participer à des jeux de rôle avec apports théoriques et pratiques de l'animateur. Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.</p> |
| Moyens de promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| Thème proposé | Stage de démarrage rapide du négociateur immobilier |
|---------------------|---|
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Permettre à chacun de se constituer rapidement un stock de mandats • Générer par le contact direct et le phoning des contacts • Maîtriser les étapes du rendez-vous vendeur • S'intégrer rapidement à l'équipe • Comprendre la réglementation immobilière (loi hoguet) et ses conséquences |
| Public cible | Niveau Bac ou avec expérience professionnelle adéquate |
| Contenu | <p><u>I-Se faire connaître pour réussir</u> Pourquoi prospecter et les conséquences si je ne prospector pas La recherche des biens : La prospection à court terme La prospection à long terme Le tissu relationnel</p> <p><u>II-Le contact direct sur le terrain</u> Le porte à porte : Comportement, étapes, scénario, objectifs</p> <p><u>III-Le phoning : exploitation de la pige et télé prospection</u> La pige : Définition et objectifs - Méthode et mise en œuvre L'appel dans le dure : Définition et objectifs Méthode et mise en œuvre</p> <p><u>IV-La prise de mandat</u> Les objectifs d'une rentrée de mandat Les étapes Savoir présenter ses services</p> <p><u>V-Le suivi de mandat</u> Quels objectifs ? Moyens et procédures La gestion des priorités</p> <p><u>VI- La réglementation immobilière en matière de transaction</u> <u>VII- la notion de devoir de conseil</u> <u>VI-Conclusion</u> Synthèse et évaluation du stage, détermination d'un plan d'action</p> |
| Durée | -1 jour----- |
| Dates | ----- |

| | |
|--|--|
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe sur des textes de lois et différents contrats, à participer à des jeux de rôle avec apports théoriques et pratiques de l'animateur. Différents supports et outils leur seront remis durant le stage. |
| Moyens de promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|---------------------------------|---|
| Thème proposé | CONSTITUTION D'UN STOCK D'AFFAIRES DE QUALITE (pije) |
| Public cible | Niveau Bac ou avec expérience professionnelle adéquate. |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Organiser une prospection efficace. • Devenir le spécialiste du secteur. • Intégrer une démarche marketing favorisant les retombées à court terme. • Favoriser la constitution d'un stock de qualité. |
| Contenu | <p>I- SE FAIRE CONNAITRE POUR REUSSIR : L' ORGANISATION DE LA PROSPECTION</p> <p>Les différentes sources de vendeurs :</p> <p>La recherche de biens à court terme</p> <p>La recherche de biens à moyen terme</p> <p>La recherche de biens à long terme</p> <p>La valorisation des portefeuilles existants</p> <p>II -LES METHODES DE PROSPECTION</p> <p>Définition de la prospection</p> <p>Pourquoi prospecter ?</p> <p>Les différents types de contact</p> <p>III -LE MARKETING PERSONNEL DU NEGOCIATEUR</p> <p>Comment utiliser les ressources du marketing direct ?</p> <p>Développer et exploiter la proposition d'estimations gratuites</p> <p>IV -LE SUIVI DES ACTIONS DE MAILING</p> <p>L'enchaînement mailing, porte à porte et phoning</p> <p>La mesure des retombés</p> <p>V -CONCLUSION</p> <p>La qualité au niveau de la prospection</p> <p>Synthèse et évaluation du stage</p> |
| Durée | Une journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur)</p> <p><u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit. (formation individuelle et personnalisée)</p> |

| | |
|----------------------------|---|
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| | |
|--|--|
| Thème proposé | LA NEGOCIATION AUPRES DES ACQUEREURS |
| Public cible | Les négociateurs juniors avec un niveau Bac ou débutants ayant suivis le stage sur la négociation auprès des vendeurs. |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir de l'assurance pour s'affirmer auprès des clients acheteurs. • Se doter d'outils et de méthodes pour transformer un prospect en acquéreur. • Mener la vente jusqu'à sa conclusion |
| Contenu | <p><u>I-LE CONTACT INITIAL</u> Réception physique Réception téléphonique : Appel sur panneau ou sur publicité</p> <p><u>II-LA DECOUVERTE DE L'ACQUEREUR</u> Techniques Psychologique Financière</p> <p><u>III-LA SELECTION DES BIENS ET LA VISITE</u> Savoir choisir dans le stock Les techniques de visite</p> <p><u>IV-LE RETOUR ET LE RAPPORT DE VISITE</u></p> <p><u>V-LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS</u></p> <p><u>VI-LES TECHNIQUES DE CONCLUSION AUPRES DES ACQUEREURS</u></p> <p><u>VII-LE SUIVI DES ACQUEREURS</u> A quel rythme relancer ?</p> <p><u>VIII- LA CONCLUSION DE LA VENTE</u></p> <p><u>IX-SYNTHESE, JEU DE ROLE ET EVALUATION DU STAGE</u></p> |
| Durée | 2 journées |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur)</p> <p><u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée)</p> |

| | |
|----------------------------|---|
| | |
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| Thème proposé | CONTROLE DE CAISSE DE GARANTIE |
|---------------------|---|
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Préparer, anticiper et comprendre le contrôle de sa caisse de garantie • Savoir analyser et comprendre les différents documents comptables et administratifs au niveau de la transaction et de la gestion • Saisir la cohérence de ces documents comptables et administratifs |
| Public cible | - ----- |
| Contenu | <p>1/ PREPARER ET ANTICIPER LE CONTROLE DE LA CAISSE DE GARANTIE</p> <p>2/LA PHASE DE DECOUVERTE DE L'AGENCE IMMOBILIERE</p> <p>a/ -Présentation des différents documents comptables et administratifs de l'agence immobilière</p> <p>-Présentation des différentes attestations de garantie, responsabilité civile et cartes professionnelles de l'agence immobilière</p> <p>-Présentation des différents logiciels utilisés</p> <p>b/ -Présentation et explication de la structure de l'agence immobilière</p> <p>c/ -Echange avec le représentant du cabinet d'expertise comptable</p> <p>3/LA PHASE DE VERIFICATION ET DE COHERENCE DES DIFFERENTS DOCUMENTS COMPTABLES ET ADMINISTRATIFS</p> <p>a/ Bilan et compte de résultats</p> <p>b/Rapprochement bancaire et pointe de garantie</p> <p>c/Edition, présentation et explication de la balance comptable générale de votre logiciel</p> <p>d/Vérification sur la tenue des différents registres (loi hoguet)</p> <p>e/Analyse des différents contrats de gestion et de location</p> <p>g/Vérification des dossiers établis lors des compromis</p> <p>h/Vérification des dossiers propriétaires ou copropriétaires</p> <p>4/ LA PHASE DE SYNTHESE ET DE CONCLUSION DU CONTROLE</p> <p>5/Réception et compréhension du rapport de contrôle</p> |

| | |
|--|--|
| Durée | -----1 jour----- |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée)</p> <p>1/ PREPARER ET ANTICIPER LE CONTROLE DE LA CAISSE DE GARANTIE</p> <p>2/LA PHASE DE DECOUVERTE DE L'AGENCE IMMOBILIERE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation des différents documents comptables et administratifs De l'agence immobiliere -Présentation des différentes attestations de garantie, responsabilité civile et cartes professionnelles de l'agence immobilière -Présentation des différents logiciels utilisés b/ -Présentation et explication de la structure de l'agence immobilière - c/ -Echange avec le représentant du cabinet d'expertise comptable <p>3/LA PHASE DE VERIFICATION ET DE COHERENCE DES DIFFERENTS DOCUMENTS COMPTABLES ET ADMINISTRATIFS</p> <ul style="list-style-type: none"> a/ Bilan et compte de résultats b/Rapprochement bancaire et pointe de garantie c/Edition, présentation et explication de la balance comptable générale de votre logiciel d/Vérification sur la tenue des différents registres (loi hoguet) e/Analyse des différents contrats de gestion et de location g/Vérification des dossiers établis lors des compromis h/Vérification des dossiers propriétaires ou copropriétaires <p>4/ LA PHASE DE SYNTHESE ET DE CONCLUSION DU CONTROLE</p> <p>5/Réception et compréhension du rapport de contrôle</p> |
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |

| | |
|-----------------------------------|---|
| <p>Moyens Pédagogiques</p> | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> <p>Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe sur des textes de lois et différents contrats, à participer à des jeux de rôle avec apports théoriques et pratiques de l'animateur. Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.</p> |
| <p>Moyens de promotion</p> | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| Thème proposé | LES BASES DE LA NEGOCIATION AU NIVEAU DE LA PROMOTION IMMOBILIERE |
|--|---|
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier amenés à négocier des achats de terrain ou autre |
| Objectif | Mener un rendez-vous de négociation concluant |
| Contenu | <p>LES GRANDS PRINCIPES DE LA NEGOCIATION</p> <p>LES DIFFERENTES TECHNIQUES DE NEGOCIATION</p> <p>APPLICATIONS PRATIQUES</p> |
| Durée | 1 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur)</p> <p><u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée)</p> |
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| Thème proposé | Approche du marketing immobilier |
|--|--|
| Public cible | Négociateurs, assistantes commerciales, responsables d'agence |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Permettre aux apprenants de connaître les bases du marketing • Connaître le marketing immobilier • Créer et mettre en place et utiliser des outils marketing adaptés à l'immobilier |
| Contenu | <p>1) les principes de base du marketing Un peu de stratégie : l'avantage concurrentiel La stratégie se met en place : le marketing-mix 2) Le marketing-mix de l'immobilier Produit : l'agence un service une équipe Prix : la commission Communication : tous les outils Distribution : la force de vente 3) Construire des outils Le book Les petites annonces Le mailing, boîtage, phoning, porte à porte.... Les documents commerciaux et administratifs, la vitrine, le point de vente.</p> |
| Durée | 2 journées |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | Inter entreprises : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) Intra entreprise : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | Interentreprises : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation Intra entreprises : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. |

| | |
|----------------------------|---|
| | Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. |

| Thème proposé | Perfectionnement à la prise de mandat |
|--|---|
| Public cible | Négociateurs confirmés |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Permettre aux négociateurs de maîtriser les techniques de rentrée de mandat • Connaître l'importance d'une parfaite connaissance du contexte de la vente • Maîtriser les techniques de conclusion et de négociation du prix |
| Contenu | <p>4) <u>les étapes d'un entretien de prise de mandat, découvrir son style de négociation et en tirer profit</u></p> <p><u>Les techniques d'écoute personnalisées</u> <u>La persuasion, une technique à géométrie variable</u> <u>Savoir capitaliser son expérience</u></p> <p>5) <u>Les motivations, clefs de la négociation</u></p> <p><u>Qui est le vendeur ?</u> <u>Quelles sont toutes les raisons de la vente</u> <u>Adapter sa communication au vendeur</u> <u>Le rôle du temps dans la négociation</u></p> <p>6) <u>Conclure c'est satisfaire</u></p> <p><u>Lever les derniers obstacles à la signature</u> <u>Apprendre à refuser une proposition</u> <u>Apprendre à Maintenir sa marge</u></p> |
| Durée | 1 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. |

Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.

**Moyens de
Promotion**

Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.

| Thème proposé | Initiation à la prise de mandat |
|--|---|
| Public cible | Negociateurs débutants |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Permettre aux négociateurs de maîtriser les techniques de base de rentrée de mandat • Appréhender l'importance d'une parfaite connaissance du contexte de la vente • Découvrir les techniques de conclusion et de négociation du prix |
| Contenu | <p>7) <u>les cinq étapes d'un entretien de prise de mandat</u></p> <p style="padding-left: 20px;"><u>Entrée en matière, mise en confiance</u> <u>Découverte des motivations et du bien</u> <u>Argumentation et négociation</u> <u>Approche du prix</u> <u>Conclusion et signature</u></p> <p>8) <u>Les motivations, clefs de la négociation</u></p> <p style="padding-left: 20px;"><u>Qui est le vendeur</u> <u>Quelles sont toutes les raisons de la vente</u></p> <p>9) <u>La négociation du prix</u></p> <p style="padding-left: 20px;"><u>Définir le prix avec le vendeur</u> <u>Conclure et signer</u></p> |
| Durée | 1 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |

| | |
|----------------------------|---|
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. |



2b Consultants

GESTION LOCATIVE ET BAUX

| | |
|---------------|--|
| Thème proposé | PRATIQUE ET REGLEMENTATION DES BAUX D' HABITATION |
| Public cible | Niveau Bac ou avec expérience professionnelle adéquate |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Aider les participants dans la praticité baux communs • Mieux comprendre la réglementation des baux d'habitation • Appréhender et comprendre les évolutions récentes de la loi. |
| Durée | Une journée |
| Contenu | <p>APPLICATION DU STATUT DE DROIT COMMUN</p> <p><i>I- Le contrat de location</i> Les principes généraux et obligations des parties Le champ d'application Forme et durée du contrat La transmission du bail Les loyers et dépôts de garantie Les charges et prestations La résiliation du bail</p> <p><i>II- L'encadrement des loyés</i> Les logements neufs et assimilés Les logements vacants</p> <p><i>III- Les règles de renouvellement</i> Congés, reprises et sanctions</p> <p><i>IV- Les dispositions transitoires</i> <i>V – Les dispositions communes</i></p> <p>LA GESTION DES LITIGES <i>I- Concertation et conciliation</i> <i>II- Compétence et procédure</i></p> <p>ACTUALISATION ET EVOLUTIONS RECENTES <i>I- Les nouvelles obligations des parties</i> <i>II –Les décrets d'application</i></p> <p>CONCLUSION Synthèse et évaluation du stage</p> |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille), |

| | |
|--|--|
| | Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit. (formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|--|--|
| Thème proposé | LE BAIL PROFESIONNEL |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les connaissances indispensables (juridiques, comptables et pratiques) pour exercer l'activité de syndic de copropriété. • Apporter des bases juridiques à une première expérience « terrain » |
| Contenu | <p><u>Introduction :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - accès à la profession d'administrateur de biens <p>FORMATION ET CONCLUSION DU BAIL</p> <p>I/ Le Contrat de Location</p> <ul style="list-style-type: none"> - forme, durée et effet. <p>II/ Convention soumise au statut des baux commerciaux et professionnelle</p> <p>III/ Conclusion du bail</p> <p>IV/ Les dispositions d'ordre public</p> <p>LE DEROULEMENT DU BAIL PROFESSIONNEL</p> <p>I/ Le loyer</p> <ul style="list-style-type: none"> - fixation et révision du loyer <p>II/ Droit de renouvellement</p> <p>III/ La sous-location</p> <p>IV/ La cession</p> <p>V/ La déspecialisation</p> <p>VI/ La propriété commerciale et location gérance</p> <p>VII/ La réparation</p> <p>VIII/ L'Etat des lieux</p> <p>LA FIN DU BAIL PROFESSIONNEL</p> <p>I/ Le congé et ses conséquences</p> <p>II/ Demande de renouvellement</p> <p>III/ Refus de renouvellement</p> <p>IV/ La résiliation du bail et indemnités d'éviction</p> |
| Durée | 1 jours |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur)</p> <p><u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit. (formation individuelle et personnalisée)</p> |
| Financement | Suivi après le stage concernant des points précis de la formation. |

| | |
|-----------------------------------|---|
| | <p>Rencontres organisées avec des professionnels. Plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée.</p> |
| <p>Moyens Pédagogiques</p> | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (retroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| <p>Moyens de Promotion</p> | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| | |
|----------------------|--|
| Thème proposé | LE BAIL COMMERCIAL |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les connaissances indispensables (juridiques, comptables et pratiques) pour exercer l'activité de syndic de copropriété. • Apporter des bases juridiques à une première expérience « terrain » |
| Contenu | <p><u>Introduction :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - accès à la profession d'administrateur de biens <p>FORMATION ET CONCLUSION DU BAIL</p> <p>I/ Le Contrat de Location</p> <ul style="list-style-type: none"> - forme, durée et effet. <p>II/ Convention soumise au statut des baux commerciaux et professionnelle</p> <p>III/ Conclusion du bail</p> <p>IV/ Les dispositions d'ordre public</p> <p>LE DEROULEMENT DU BAIL COMMERCIAL</p> <p>I/ Le loyer</p> <ul style="list-style-type: none"> - fixation et révision du loyer <p>II/ Droit de renouvellement</p> <p>III/ La sous-location</p> <p>IV/ La cession</p> <p>V/ La déspécialisation</p> <p>VI/ La propriété commerciale et location gérance</p> <p>VII/ La réparation</p> <p>VIII/ L'Etat des lieux</p> <p>LA FIN DU BAIL COMMERCIAL</p> <p>I/ Le congé et ses conséquences</p> <p>II/ Demande de renouvellement</p> <p>III/ Refus de renouvellement</p> <p>IV/ La résiliation du bail et indemnités d'éviction</p> |
| Durée | 2 jours |
| Dates | ----- |

| | |
|--|--|
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit. (formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | Suivi après le stage concernant des points précis de la formation. Rencontres organisées avec des professionnels. Plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| Thème proposé | COMPTABILITE EN GESTION LOCATIVE |
|---------------------|--|
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Appréhender et comprendre les mécanismes de la comptabilité d'une gérance. • Analyser les différents documents comptables et comprendre les nouvelles règles de l'organisation comptable. • Comprendre les enchaînements logiques d'une comptabilité simplifiée. • Calculer et savoir répartir les charges locatives et propriétaires au travers de documents appropriés, professionnels et étude de cas tirées de la réalité. • Appréhender et comprendre la restitution du dépôt de garantie. |
| Public cible | Salariés et dirigeants salariés d'entreprises de moins de 10 salariés du secteur Immobilier. |
| Contenu | <p><u>Introduction</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les principes essentiels d'une comptabilité de gérance - Le principe de la partie double - Enchaînement comptable à partir d'un rapprochement bancaire <p><u>I/Cadre juridique du mandat de gestion :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - La rédaction et la compréhension du mandat de gestion - Les obligations juridiques du mandant et du mandataire - La justification des honoraires de gestion <p><u>II/ Les nouvelles règles de l'organisation comptable</u></p> <p>a) <u>analyse et étude des différents comptes d'une gérance</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Compte SAN - Compte des copropriétaires - Compte de trésorerie - Compte des charges gardées - Compte des charges payées - Compte honoraires de gestion - Compte TVA sur honoraires - Compte Dépôt de Garantie - Compte Répartition Locataires <p>b) <u>analyse et étude des différents documents comptables d'une gérance</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Balance générale ; comprendre les mécanismes, retracer une balance à partir des différents comptes. - Bilan ; présentation de bilan comptable, comprendre un bilan comptable, retracer un bilan à partir d'une balance générale. <p><u>III/ L'Arrêté des comptes et régularisation des charges :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Principes et calcul de régularisations des charges - Déclarations fiscales et cas de pratique adapté (2042,2044) <p><u>IV/ La restitution du dépôt de garantie :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Principes du dépôt de garantie - Établissement du document comptable |

| | |
|--|---|
| | <p>- Délai et forme de la restitution du dépôt de garantie</p> <p>V/<u>Simulations chiffrées sur un logiciel de Gérance et étude de cas</u> <u>adaptées à la gestion locative</u></p> |
| Durée | ----- |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur)</p> <p><u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée)</p> |
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports <u>pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</u></p> |
| Moyens de promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| | |
|---------------|--|
| Thème proposé | STAGE RAPIDE DE CREATION D'UN SERVICE DE GESTION LOCATIVE |
| Public cible | Toutes personnes travaillant ou non dans l'immobilier et voulant créer un service de gestion locative |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Connaître parfaitement le métier de gestionnaire en immobilier. • Comprendre les obligations contractuelles d'un gestionnaire immobilier • Analyser et rédiger les différents contrats en matière de gestion immobilière. • Maîtriser le cout et la gestion d'un service de gestion immobilière. |
| Contenu | <p><i>INTRODUCTION : l'agent immobilier et son environnement</i></p> <p>Environnement économique Environnement juridique Environnement géographique</p> <p><i>I- L' ACCES A LA PROFESSION : protection du public</i></p> <p>Obligations comptables Obligations fiscales et sociales La loi Hoguet Les différentes Caisse de garantie</p> <p><i>II -LES CONTRATS ET AVANT CONTRATS</i></p> <p>Le mandat de location et ses obligations contractuelles Le mandat de gestion et ses obligations contractuelles. Rédaction et réglementation d'un bail d'habitation Rédaction et réglementation d'un bail commercial Rédaction et réglementation d'un bail professionnel Rédaction et mise en place d'un état des lieux Rédaction et compréhension d'un acte de cautionnement Mise en place d'une assurance garantie de loyers impayés et pass GRL</p> <p><i>III-LA MISE EN PLACE D'UN SERVICE DE GESTION IMMOBILIERE</i></p> <p>Mise en place d'un service de gestion comptable et compréhension d'un logiciel de gestion agréé. Gestion administrative et régularisation des charges locatives Former ses collaborateurs aux principes de la gestion locative La mise en place d'une gestion commerciale adaptée à la gestion locative Développer et valoriser son portefeuille de gestion locative La gestion des sinistres</p> <p><u>IV –PREPARER ET COMPRENDRE LE CONTROLE DE SA CAISSE DE GARANTIE</u></p> <p><u>V- RESPONSABILITES DU GESTIONNIARE IMMOBILIER ET SES CONSEQUENCES</u></p> |

VI-LES ACTIVITES CONNEXES DE L' AGENT IMMOBILIER

Conseil, expertise et estimation
Fiscalité
Financement

| | |
|--|--|
| Durée | --4 JOURS----- |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|---------------|---|
| Thème proposé | SECURISATION DES PROCEDURES ET REGLEMENTATION EN MATIERE DE GESTION LOCATIVE |
| Public cible | Niveau Bac ou avec expérience professionnelle adéquate |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Sensibilisation aux procédures de sécurité • Rappels contractuel et législatif • Devoirs d'un agent immobilier : Loi Hoguet. |
| Contenu | <p>ACCES A LA PROFESSION : PROTECTION DU PUBLIC <i>I -APTITUDES PROFESSIONNELLES</i></p> <p><i>II -LA GARANTIE FINANCIERE ET SA MISE EN JEU</i> Cautionnement et garantie Le montant de la garantie La mise en jeu de la garantie Publication et analyse des différents documents comptables Calcul de la pointe de garantie Mise en place d'un rapprochement bancaire</p> <p><i>III -ETABLISSEMENT ET SUIVI DU REGISTRE DES MANDATS</i></p> <p><i>IV- CONTROLE ET SUIVI DES DOSSIERS PROPRIETAIRES ET LOCATAIRES</i></p> <p><i>IV-LA PUBLICITE</i></p> <p><i>LES CONTRATS ET AVANT-CONTRATS</i> <i>I -PRESENTATION</i> Le mandat de location et ses obligations contractuelles Le mandat de gestion et ses obligations contractuelles Le contrat de réservation Les différents baux en matière de location</p> <p><i>II -PROCEDURE DE SECURITE AU NIVEAU CONTRACTUEL</i> Mise en place de procédures de sécurité Conséquences au niveau réglementaire Droit à la commission</p> <p><i>III -DEVOIR DE CONSEIL</i> Devoir d'information Devoir de vérification Rédaction d'actes</p> <p><i>IV -LES RESPONSABILITES DE L' AGENT IMMOBILIER</i></p> |

| | |
|--|--|
| | <i>Responsabilité civile</i> <i>Responsabilité pénale</i> V – CONCLUSION Synthèse et évaluation du stage. |
| Durée | 2 jours |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit. (formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|--|---|
| Thème proposé | DEVELOPPER ET VALORISER SON PORTEFEUILLE EN GESTION LOCATIVE |
| Public cible | Gestionnaires des baux d'habitations et Gérants d'Immeubles <ul style="list-style-type: none"> • Secrétariat de Gérance locative • Personnes chargées de la gestion d'un patrimoine immobilier |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Apprendre à mieux identifier son portefeuille • Recherche de création de valeur • Mettre en place une phase de contrôle par rapport aux objectifs • Utiliser les outils adaptés • Appréhender et comprendre une approche commerciale |
| Contenu | <p>I/ <u>ANALYSE ET ETUDE APPROFONDIE D'UN PORTEFEUILLE DE GESTION</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - en terme qualitatif - en terme quantitatif - au niveau des propriétaires bailleurs et des copropriétés - au niveau des dossiers locatifs - au niveau des différents contentieux - au niveau de la création de la valeur ajoutée <p>II/ <u>LA MISE EN PLACE D'UN GUICHET UNIQUE</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - qu'est-ce qu'un guichet unique ? - réfléchir à la mise en place d'une nouvelle organisation - le croisement des différents services - apport de nouveaux services en tant que création de valeur - mise en place de logiciels adaptés - phase de contrôle et de feedback <p>III/ <u>LA MISE EN PLACE D'UNE APPROCHE COMMERCIALE EN MATIERE DE GESTION LOCATIVE</u></p> <p>IV/ <u>CONCLUSION</u> Synthèse et évaluation du stage</p> |
| Durée | 1 jour |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur)</p> <p><u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée)</p> |

| | |
|----------------------------|---|
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |



2b Consultants

ADMINISTRATION DE BIENS

| | |
|-------------------------------|---|
| Thème proposé | ACTUALISATION DU DECRET DE 1967 |
| Public cible | Niveau Bac ou avec expérience professionnelle adéquate. |
| Objectif | Appréhender et comprendre les nouvelles normes comptables Comparaison aux anciennes normes Comprendre les incidences au niveau des règles de majorité et de recouvrement des charges. |
| Contenu | <p>LES NOUVELLES NORMES COMPTABLES <i>I- Le budget provisionnel et ses provisions</i> <i>II- Un contrôle renforcé au niveau du syndic</i></p> <p>LES NOUVEAUX DOCUMENTS ADMINISTRATIFS <i>I- Une meilleure information sur l'achat d'un lot</i> Le carnet d'entretien et le diagnostic technique <i>II- Le délais de rétractation et ses incidences</i> <i>III- Un règlement de copropriété plus complet et à jour.</i></p> <p>INCIDENCES DES NOUVELLES CONDITIONS DE MAJORITE I- Décisions collective et différentes passerelles de majorité II- Conséquences sur les assemblées générales III- Conséquences sur les prises de décision</p> <p>INCIDENCES AU NIVEAU DES RECOUVREMENTS DE CHARGES I- Les principes gouvernant la prise en charge des frais II- Le recouvrement des charges III- Conséquences sur les compte d'un copropriété</p> <p>CONCLUSION Les nouvelles interdictions, restrictions et sanctions Synthèse et évaluation du stage.</p> |
| Durée | Une journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) |

| | |
|----------------------------|--|
| souhaité | <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| Thème proposé | COPROPRIETE |
|---------------------|---|
| Public cible | Salariés et dirigeants salariés d'entreprises de moins de 10 salariés du secteur Immobilier. |
| Objectif | Acquérir les connaissances juridiques, comptables, techniques et applicatives pour exercer l'activité de syndic de copropriété. Apporter les outils nécessaires tant au niveau juridique, comptable, administratif et technique à une première expérience « terrain » grâce à la résolution de cas pratiques élaborés par le formateur. |
| Contenu | <p>I/ <u>Cadre juridique de la Loi du 10 juillet 1965 et décret de 1967 et incidences de la loi SRU et de la loi ENL :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - champ d'application et les textes de référence - les incidences de la loi S R U et ENL au niveau de la copropriété - la mise en place des nouvelles règles de majorité et leurs conséquences au niveau des assemblées générales et de l'administration de la copropriété. - le carnet d'entretien et son application - la mise en place des différents diagnostics techniques en ce qui concerne le bâtiment - les nouvelles obligations réglementaires en matière de sécurité, ascenseur, et au niveau de la pathologie du bâtiment (termites saturnisme, amiante) et application du nouveau décret juin 2006. <p>II/ <u>Cadre Comptable, Nouvelles normes comptables :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - les principes comptables et les changements fondamentaux amenés par la loi SRU et la loi ENL - le plan comptable et le traitement des opérations par rubriques - l'arrêté des comptes et les états de synthèse <p>III/ <u>Budgétisation et conséquence fiscales :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - élaboration et comparaison d'un budget prévisionnel - mise en place du budget prévisionnel - conséquences fiscales au niveau de la copropriété <p>IV/ <u>Gestion et administration de la Copropriété :</u></p> <p>A. Gestion de la copropriété</p> |

Le syndicat des copropriétaires

- définition
- rôle
- responsabilité

Les assemblées de copropriétaires

- convocation : délais –forme –personnes convoquées
- contenu de la convocation : ordre du jour et notification
- tenue de l'assemblée
- procès verbal de l'assemblée et son application (notification des prises de décision)

Le syndic de copropriété

- choix et durée des fonctions
- obligation du syndic professionnel
- désignation, rémunération (contrat de syndic) et attribution du syndic professionnel
- responsabilités du syndic professionnel
- fin des fonctions du syndic professionnel

Le conseil syndical

- définition et institution d'un conseil syndical
- élection de ses membres, fonctionnement et attributions
- responsabilité de ses membres et fin de ses fonctions
-

Les charges de copropriété

- Les charges de conservation, d'entretien et d'administration de l'immeuble
- Les charges entraînées par les services collectifs
- Les charges entraînées par les équipements communs

B. Administration de la copropriété

- étude et réalisation des différents travaux (appel d'offre, comparaison des différents devis, vérification des documents réglementaires, réalisation et contrôle des différents travaux)
- mise en place d'un tableau de bord et comparaison concernant les charges et les différents contrats de service
- analyse du budget de la copropriété
- mise en place d'une gestion du personnel au niveau de la copropriété
- champ d'application des conventions collectives

| | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - analyse et explication des différents contrats de travail - statut et réglementation au niveau des gardiens d'immeubles |
| Durée | 5 jours |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Veleda, Videoprojecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailing, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|---------------|---|
| Thème proposé | APPROCHE ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE DE LA COPROPRIETE |
| Public cible | Niveau Bac ou avec expérience professionnelle adéquate. |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> - Connaître et comprendre le métier de syndic d'immeubles - Connaître ses prérogatives - Comprendre et analyser les différents documents comptables et administratifs |
| Contenu | <p><u>INTRODUCTION : définition et réglementation</u> Le statut juridique de la copropriété Définition parties privatives et parties communes Principes essentiels d'une comptabilité d'un syndicat Règlement de copropriété et destination de l'immeuble <i>I APPROCHE ADMINISTRATIVE DE LA COPROPRIETE</i></p> <p>Rôle et responsabilité du syndicat de copropriété L'assemblée Générale des copropriétaires Rôle du syndic Rôle du Conseil syndical</p> <p><i>II-APPROCHE COMPTABLE DE LA COPROPRIETE</i></p> <p>Les différentes charges de copropriété et leur recouvrement Les différents comptes de copropriété Les documents généraux de la copropriété</p> <p><i>III-LES DIFFERENTES ACTIONS EN JUSTICE</i> Les actions collectives et les actions exercées par les copropriétaires</p> <p><i>IV-CONCLUSION</i></p> |
| Durée | Une journée/ Deux jours suivant niveau du public concerné |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |

| | |
|--|---|
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit. (formation individuelle et personnalisée)</p> |
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| | |
|---------------|--|
| Thème proposé | COMPTABILITE EN COPROPRIETE |
| Public cible | Salariés et dirigeants salariés d'entreprises de moins de 10 salariés du secteur Immobilier. |
| Objectif | Acquérir les spécificités comptables de la copropriété. Appréhender au mieux la réforme de La Loi SRU. Maîtriser l'arrêté des comptes des copropriétaires. Être capable d'élaborer et d'analyser les documents de synthèse avec la mise en place d'un contrôle. Connaître au mieux la gestion du personnel. |
| Contenu | <p>Introduction</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Loi du 10 juillet 1965 Décret 1967 Loi SRU - La loi SRU du 13 décembre 2000 - La loi Engagement national pour le logement <p>1/ <u>La réforme issue de la loi SRU et la loi ENL :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - la situation avant la réforme initiée par la loi SRU - les étapes et les points essentiels de la réforme initiée par la loi SRU et ENL - dispositions (loi SRU et ENL) - prescriptions (loi SRU et ENL) - entrée en vigueur des différents textes de loi <p>2/ <u>Les principes essentiels de la comptabilité d'une copropriété :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - champ d'application - comptabilité en partie double - comptabilité séparée et d'engagement - livre, le journal et le grand livre - la balance des comptes - l'organisation de la trésorerie - la TVA : explication et son traitement - le principe de non compensation - les états de synthèse - classement et référencement des pièces justificatives - tenue et transmission des archives du syndicat - nouvelle disposition du décret juin 2006 et son application <p>3/ <u>Le traitement comptable des opérations de la copropriété :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - établissement du budget prévisionnel de charges - comptabilisation et encaissement des provisions - comptabilisation et décaissement des charges courantes - comptabilisation des produits de la copropriété |

- répartition des charges courantes
- traitement des travaux
- comptabilisation des emprunts de la copropriété
- comptabilisation des avances de fond
- gestion de la trésorerie
- recouvrement et traitement des créances
- comptabilisation des régularisations et opérations diverses

4/ Suivi et arrêtés de comptes des copropriétaires :

- le plan comptable
- les appels de fond
- l'analyse du solde et l'imputation des règlements
- le recouvrement
- compte clients douteux et provisions
- déclaration article 20

5/ Les documents de synthèse du syndicat des copropriétaires :

- état financier
- compte de gestion général et budget prévisionnel
- Compte de gestion de travaux et opérations exceptionnelles
- Etat des travaux
- Balance générale
- La garantie financière

6/ Le contrôle de la comptabilité du syndicat :

- le contrôle des opérations courantes
- le contrôle des travaux
- le contrôle de la trésorerie et des emprunts

7/ Les difficultés comptables particulières :

- la cession des lots entre copropriétaires
- le traitement des relations entre les propriétaires bailleurs et les locataires
- paiement différé des travaux et leur suivi

8/ La gestion du Personnel :

- Fiches de paie, conventions collectives
- Gestion des conflits, les différents contrats

Durée

4 jours

| | |
|--|--|
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Veleda, Videoprojecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |



2b Consultants

URBANISME

| | |
|--|---|
| Thème proposé | SAVOIR TRAVAILLER AVEC LES DOCUMENTS D'URBANISME |
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier amenés à travailler avec les documents d'urbanisme |
| Objectif | Acquérir les bases pour connaître la constructibilité d'un terrain. |
| Contenu | L'ANALYSE DU PLU (Plan Local d'Urbanisme) ANALYSE DES DIFFERENTS ZONAGES ET DES SERVITUDES PUBLIQUES TRAVAIL SUR DOCUMENTS CADASTRAUX |
| Durée | 1/2 journée. |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier. Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |



2b Consultants

PROMOTION IMMOBILIERE

| | |
|---------------------------------|--|
| Thème proposé | COMPRENDRE LE DEROULEMENT D'UNE OPERATION DE PROMOTION IMMOBILIERE |
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier débutant et ceux souhaitant connaître mieux les techniques de promotion immobilière |
| Objectif | Acquérir ou perfectionner ses connaissances en promotion immobilière Acquérir les bases pour comprendre le fonctionnement des grands groupes |
| Contenu | <p>LE DEVELOPPEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prospection directe et indirecte - faisabilité architecturale et financière <p>LA GESTION DE PROGRAMME</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le dépôt du permis de construire - Suivi de l'opération - Livraison de l'opération |
| Durée | 1 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de |

Promotion

contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.

Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier

Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.

| Thème proposé | CONNAITRE ET SAVOIR ANALYSER LES ACCORDS FONCIERS |
|--|---|
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier désireux de connaître et de négocier des accords fonciers |
| Objectif | Acquérir ou perfectionner des connaissances juridiques dans le domaine des accords fonciers |
| Contenu | <p>LES DIFFERENTS ACCORDS FONCIERS</p> <p>LA PROMESSE DE VENTE UNILATERALE</p> <p>LE COMPROMIS</p> <p>NEGOCIER LES CONDITIONS SUSPENSIVES</p> |
| Durée | 1/2 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <p><u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur)</p> <p><u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée)</p> |
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| | |
|---------------------------------|---|
| Thème proposé | CONNAITRE LA PROMOTION IMMOBILIERE |
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier débutant et ceux souhaitant connaître mieux les techniques de promotion immobilière |
| Objectif | Acquérir ou perfectionner ses connaissances en promotion immobilière Acquérir les bases pour comprendre le fonctionnement des grands groupes |
| Contenu | <p>DEFINITION DU METIER DE PROMOTEUR</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Qui peut être promoteur</i> - <i>Les différents intervenants en promotion</i> <p>TECHNIQUES DE PROMOTION IMMOBILIERE</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Les principales techniques utilisées</i> - <i>L'intérêt de l'utilisation des techniques de promotion</i> - <i>Les risques en promotion immobilière</i> <p>NOTIONS DE VENTE EN L'ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Différence vente à terme et vente en l'état d'achèvement - La législation en vigueur |
| Durée | 1/2 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |

| | |
|----------------------------|---|
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> <p>Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier</p> <p>Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel.</p> |

| Thème proposé | CONNAITRE LA VENTE EN L'ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT |
|--|--|
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier débutant et ceux souhaitant connaître mieux les techniques de promotion immobilière. |
| Objectif | Acquérir ou perfectionner ses connaissances en promotion immobilière Acquérir les bases pour comprendre le fonctionnement des grands groupes |
| Contenu | LECONTRAT DE RESERVATION <ul style="list-style-type: none"> - définition - exemples pratiques LE DEPOT DE GARANTIE : REGLES EN VIGUEUR L'ACTE AUTHENTIQUE <ul style="list-style-type: none"> - définition - législation et exemples pratiques |
| Durée | 1/2 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | <u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation <u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|--|--|
| Thème proposé | L'AUDIT DE DOSSIER : SAVOIR ANALYSER UN PROJET |
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier souhaitant avoir une base solide pour auditer des projets immobiliers |
| Objectif | Etre capable de déterminer la faisabilité d'un projet |
| Contenu | ANALYSE DU CONTEXTE DE FAISABILITE ANALYSE DU MARCHE EVALUATION DE LA FAISABILITE FINANCIERE |
| Durée | 1/2 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | Interentreprises : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation Intra entreprises : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|--|--|
| Thème proposé | LES BASES DE LA NEGOCIATION AU NIVEAU DE LA PROMOTION IMMOBILIERE |
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier amenés à négocier des achats de terrain ou autre |
| Objectif | Mener un rendez-vous de négociation concluant |
| Contenu | LES GRANDS PRINCIPES DE LA NEGOCIATION LES DIFFERENTES TECHNIQUES DE NEGOCIATION APPLICATIONS PRATIQUES |
| Durée | 1 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | Inter entreprises : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) Intra entreprise : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | Interentreprises : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation Intra entreprises : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |

| | |
|--|--|
| Thème proposé | SAVOIR ANALYSER UN BILAN FINANCIER |
| Public cible | Les professionnels de l'immobilier désirant savoir analyser les bilans financiers |
| Objectif | Acquérir ou perfectionner son approche financière d'une opération immobilière |
| Contenu | LES DIFFERENTS POSTES DE DEPENSES LA TRESORERIE / LES APPELS DE FONDS LA GESTION DE LA COMMERCIALISATION (date clés) |
| Durée | 1/2 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |
| Financement | Interentreprises : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation Intra entreprises : nous contacter pour le financement AGEFOS PME. |
| Moyens Pédagogiques | Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation. Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire. |
| Moyens de Promotion | Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide. Des rencontres seront organisées avec des professionnels afin que chaque stagiaire puisse tisser un réseau de connaissance dans le milieu de l'immobilier Un plan marketing auprès des professionnels en immobilier de chaque région concernée sera mis en place au travers d'action tel que des mailings, relances téléphoniques et prises de contacts. Pour cela nous utiliserons nos fichiers clients et notre tissu relationnel. |



2b Consultants

FINANCEMENT

| | |
|---------------------------------|---|
| Thème proposé | Le financement une clef de la vente |
| Public cible | Négociateurs confirmés |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Permettre aux apprenants de connaître les bases des techniques de financement • Connaître les possibilités financières de l'acquéreur • Solutionner une affaire grâce au financement |
| Contenu | <p><u>1- financement</u></p> <p><u>Comment fonctionne un crédit</u> <u>Comment fonctionne un établissement bancaire</u> <u>Les critères de sélection des banques</u></p> <p><u>2-Financer l'immobilier</u></p> <p><u>Le plan de financement de l'acquéreur</u> <u>Les différentes sources et formules de crédit</u> <u>Communiquer autour du financement</u></p> <p><u>3-Un financement maîtrisé c'est une vente plus rapide et une commission supplémentaire</u></p> <p><u>Découverte financière du client</u> <u>Partenariat avec les banques</u> <u>Conseiller l'acquéreur</u> <u>Suivre le dossier</u></p> |
| Durée | 1 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |

| | |
|----------------------------|--|
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> |



2b Consultants

FISCALITE

| | |
|--|---|
| Thème proposé | La fiscalité, une clef de la vente |
| Public cible | Négociateurs confirmés |
| Objectif | <ul style="list-style-type: none"> • Permettre aux apprenants de connaître les bases de la fiscalité • Connaître les possibilités de défiscalisation immobilière • La fiscalité un argument qui fait la différence |
| Contenu | <p><u>1-L'Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques</u></p> <p><u>Principes de base de l' IRPP</u> <u>Déductions, abattements, réductions crédit d'impôt,amortissement....</u> <u>Comment appréhender l'addition fiscale</u></p> <p><u>2-La défiscalisation</u> <u>La fiscalité immobilière</u> <u>Les dispositifs en vigueur et leur fonctionnement</u> <u>Applications concrètes</u></p> <p><u>3-Un avantage fiscal peut faire la différence</u></p> <p><u>Découverte fiscale du client</u> <u>Conseiller l'acquéreur</u> <u>Communiquer grâce à l'argumentation « défiscalisation »</u></p> |
| Durée | 1 journée |
| Dates | ----- |
| Lieu | Les sessions sont organisées en régions Île-de-France (Ville Paris) Languedoc-Roussillon (Ville Montpellier), PACA (Ville Marseille, Aubagne, Nice) Rhône-Alpes (Ville Lyon). |
| Nombre de participants souhaité | <u>Inter entreprises</u> : entre 6 et 12 inscrits par stage (possibilité de dupliquer le stage si le nombre de stagiaires est supérieur) <u>Intra entreprise</u> : à partir de 1 inscrit.(formation individuelle et personnalisée) |

| | |
|----------------------------|--|
| Financement | <p><u>Interentreprises</u> : Le règlement s'effectue directement par AGEFOS PME Régionale du lieu de formation auprès de l'organisme de formation</p> <p><u>Intra entreprises</u> : nous contacter pour le financement AGEFOS PME.</p> |
| Moyens Pédagogiques | <p>Formateurs professionnels ayant une expérience pédagogique et exerçant ou ayant exercé son activité dans laquelle il développera sa formation.</p> <p>Salle professionnelle avec parking (rétroprojecteur, tableau Velléda, Vidéo projecteur, catalogues...) sera mise à la disposition des stagiaires ainsi que des supports pédagogiques remis pour chaque stagiaire.</p> |
| Moyens de Promotion | <p>Un suivi après le stage concernant des points précis de la formation sera mis en place avec la possibilité pour chaque stagiaire de contacter le formateur pour toute question concernant des points précis sur la formation. Le formateur s'engagera à donner à tous les stagiaires son numéro de téléphone, fax, email afin de permettre une communication précise et rapide.</p> |