



Chez ESFI, vous êtes acteur de votre formation et profitez des dernières innovations pédagogiques. L'accompagnement, la souplesse du dispositif, la fluidité d'accès et la reconnaissance des formations sont autant de points clés qui fondent la méthode ESFI.

Les formations ESFI vous permettront de développer de nouvelles compétences et d'obtenir un certificat « négociateur immobilier ». Les formations ESFI vous permettront d'acquérir les savoirs et compétences essentiels dans ce métier. Le dispositif de formation ESFI intègre les dernières technologies éducatives et s'appuie sur les plus récentes évolutions pour offrir un espace de formation fluide, motivant, où tout invite au partage et à l'échange. Avec ESFI vous allez découvrir une nouvelle manière de vous former.

Les ressources pédagogiques à votre disposition :

- Des livrets de formation consultable et téléchargeable sur la plateforme
- Des cours-vidéo à visionner quand vous voulez
- Des audio sous forme de podcast
- Un forum de discussion pour échanger avec d'autres apprenants
- Des coachings téléphoniques interactifs
- Un QCM pour clôturer chaque chapitre juridique

Quels sont les supports techniques mis à votre disposition ?

- ❖ Votre plateforme de formation e-learning : Sera le lieu de convergence de tous vos contenus de formation, de ceux qui les animent et de ceux qui les utilisent : vos cours, votre planning, votre communauté, vos formateurs et vous !
- ❖ Application : Accédez à tous les contenus et services de formation depuis votre tablette et votre smartphone.
- ❖ Rejoignez vos Workgroups : Travaillez ensemble, échangez ! Entrez facilement en contact avec les apprenants qui suivent la même formation que vous.
- ❖ Cours interactifs en direct : Retrouvez vos formateurs, suivez le cours et posez toutes vos questions en vidéo-chat.
- ❖ Cours-vidéo : Vous les visionnez quand vous voulez

Votre encadrement

- ❖ Vous questionnez vos formateurs à tout moment, ils vous répondent sous 24h ouvrées maximum.
- ❖ Tutorat avec bilans individuels réguliers par téléphone. Planning personnalisé ajustable toute l'année pour travailler à votre rythme.
- ❖ Par la communauté, en échangeant entre apprenants. En planifiant des séances de travail. En partageant des documents.

Le délai de réalisation de la formation

- ❖ La formation dure un mois au maximum et le QCM final ne peut être réalisé avant une période incompressible de 15 jours ;
- ❖ Vous ne pouvez réaliser une fois supplémentaire chaque QCM, si vous n'obtenez pas le score requis
- ❖ Vous disposez d'1h30 pour réaliser chaque QCM. Chaque QCM est composé de 50 questions.
- ❖ Vous devez avoir obtenu plus de 80% de bonne réponse à chaque QCM en contrôle continu pour valider votre examen. Vous devez également obtenir 80% de bonne réponse à votre examen final.

Le Suivi de formation

Afin de suivre votre avancée, nous mettrons à votre disposition :

- Vous profiterez d'un entretien téléphonique de démarrage de formation
- Vous profiterez d'un entretien de suivi de formation
- Vous aurez accès à la hotline du centre de formation
- Des quiz, des cas pratiques, des annales, des corrigés et des devoirs blancs pour vous exercer

- Des séances de travail tous les soirs et des séances de révision avant les examens, en vidéo-chat, animées par vos formateurs
- Des entraînements individuels aux oraux en visio-conférence
- Des coaching téléphoniques hebdomadaires

Les modalités d'évaluation

- Chaque chapitre fait l'objet d'un QCM. Vous devez obtenir 90% de bonnes réponses à chacun des QCM pour réussir à l'examen. Les 5 premiers QCM comptent pour 20% de la note. Et le QCM final compte pour 80% de la note finale à l'examen.

Les moyens d'en apprécier les résultats

- En cas de réussite à l'ensemble des QCM, vous obtiendrez le certificat de notre centre de formation

Comment ESFI favorise mon employabilité ?

- Au Service Emploi, votre insertion professionnelle est notre priorité ! Comment ? Grâce à des conseils personnalisés :
- Un coach vous aide à optimiser votre recherche et à préparer vos entretiens Grâce à des outils concrets et notamment notre bilan de compétences.
- Une lettre de recommandation, rédigée pour vous, après étude de votre dossier par notre Direction pédagogique

CATALOGUE DE FORMATIONS



ESFI

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
FORMATION EN IMMOBILIER

www.esfi.fr

SOM- MAIRE

ESFI

JURIDIQUE

Introduction au monde de l'immobilier partie 1 : notions générales	04
Introduction au monde de l'immobilier partie 2 : notions générales	05
Les différents acteurs immobiliers	06
La réglementation de la profession	07
Définition juridique des biens, droit de propriété, démembrement et servitude	08
Le droit des contrats	09
Les contrats de vente dans l'ancien	10
Les diagnostics immobiliers	11
Financement immobilier	12
Les règles d'urbanisme	13
La vente d'immobilier neuf	14
Les SCI	15
Fiscalité immobilière	16
Transmission du patrimoine	17
Lire un titre de propriété	18
Le viager	19
La location	20

COMMERCIAL

L'estimation d'un bien	21
Le pitch elevator	22
Techniques commerciales avancées : le questionnement	23
Faire baisser le prix	24
La prise du mandat exclusif	25
Constitution d'un réseau d'apporteurs d'affaires	26
Terrain et suivi	27
Conserver sa commission	28

RÉSEAUX SOCIAUX

Donner de la visibilité à son activité sur Facebook	29
Développer sa notoriété sur les réseaux sociaux	30

MANAGEMENT

Comment recruter sur un marché froid	31
Accueillir un nouveau collaborateur	32

INTRODUCTION AU MONDE DE L'IMMOBILIER PARTIE 1 : NOTIONS GÉNÉRALES

Prix public : 1200 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Aucun Prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Ce premier module vise à vous apporter une première vue globale de l'activité de négociateur immobilier. Vous parcourrez toutes les thématiques indispensables pour un démarrage réussi. Cette première formation vous donnera des connaissances générales permettant de vous sensibiliser à l'activité de négociateur immobilier. Vous pourrez ainsi découvrir les différentes étapes de la vente d'un bien, comprendre l'environnement immobilier, et avoir la liste des différentes pièces nécessaires lors de la mise en vente d'un bien. Vous bénéficierez de multiples définitions juridiques et de notions commerciales vous permettant un démarrage opérationnel rapide. Ce module permettra à chacun d'avoir une vue synthétique et globale des enjeux immobiliers. Ce module de démarrage est indispensable pour toute personne souhaitant démarrer une activité dans l'immobilier.

Code :
J2501U
Durée : 4h
Niveau : 1

PROGRAMME

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT IMMOBILIER

L'ENVIRONNEMENT IMMOBILIER, VUE GÉNÉRALE

1/ LA DÉCOUVERTE DU MÉTIER ET L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

2/ LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

3/ VOCABULAIRE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE (LES 50 DÉFINITIONS INDISPENSABLES)

- (Mandat, le mandat de gestion, le mandat simple, le mandat semi-exclusif, les clauses particulières, l'état civil du vendeur, l'identité complète du professionnel, la désignation du bien, la commission, le prix, la validité du mandat, un récapitulatif des droits et des devoirs, les signatures, le registre des mandats, la résiliation d'un contrat, les diagnostics techniques, le bon de visite, les avants contrats, la promesse de vente, l'offre d'achat, le compromis de vente, les clauses suspensives, le délai de rétractation, la clause pénale, la déclaration d'intention d'aliéner, l'acte authentique, la loi Hoguet, les droits de mutation, la loi Carrez, le cadastre, la taxe foncière, la copropriété, le syndic, les débours, le droit de préemption, le droit de mutation, l'hypothèque, le nantissement, l'offre de prêt, la résidence principale, la résidence secondaire, la SCI, la surface habitable, le syndic de copropriété, la taxe d'habitation, la TVA à taux réduit, la chronologie de la vente, l'offre d'achat, la signature du compromis de vente, les frais de notaires.

4/ LES PIÈCES À RÉUNIR POUR LE NOTAIRE

- Pour tous les biens
- Pour les constructions de moins de 10 ans
- Si revente suite à achat en VEFA de moins de 5 ans
 - Facture avec la mention TVA
- Si copropriété

5/ ÊTRE SENSIBILISÉ À LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION

- Loi ALUR

6/ COMPRENDRE LES ÉTAPES DE LA VENTE D'UN BIEN

- Explication des étapes de la vente

INTRODUCTION AU MONDE DE L'IMMOBILIER PARTIE 2 : NOTIONS GÉNÉRALES

Prix public : 1200 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Ce module vous permettra de rentrer de manière pratique dans l'activité immobilière. Cette introduction au quotidien du négociateur immobilier vous donnera une première vision globale de vos missions. Cette introduction vous permettra de fixer les éléments essentiels de ce que l'on attend d'un négociateur immobilier.

PROGRAMME

DÉBUT D'ACTIVITÉ

LA PROSPECTION

- Organiser et planifier sa prospection
- Où prospecter ?
- Quand prospecter ?
- Prospection conseillée
- Les différents types de prospection
 - > Prospection directe ou physique
 - > La prospection indirecte
 - > Lors de votre prospection directe ou indirecte il faut absolument détecter le besoin par le

LE TRAITEMENT DU PROSPECT VENDEUR

- Le rendez-vous avec le vendeur
- Faire accepter le vrai prix de marché au vendeur
- Les techniques
- La vente du mandat exclusif
- Préparation du close ou conclusion d'un accord

LE TRAITEMENT DU PROSPECT ACQUÉREUR

- Découverte acquéreur
- Découverte financière
- Découverte du bien
- Explication au prospect des étapes de la vente
- Le débriefing suite à une visite
- Analyse des freins et des motivations à l'achat
- L'utilisation de l'offre d'achat dans le processus d'acquisition

TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Pourquoi traiter toutes les objections ?
- Exemple d'objections rencontrées (à traiter avec la méthode de l'entonnoir)

Code :
J25012U
Durée : 4h
Niveau : 1

LES DIFFÉRENTS ACTEURS IMMOBILIERS

Prix public : 700 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Introduction au monde de l'immobilier, notions générales.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Après avoir suivi ce module, vous connaîtrez le panorama complet de tous les acteurs du monde de l'immobilier. Vous comprendrez de quelle manière vous serez amené à interagir avec eux, et comprendrez dans le détail leurs missions et les enjeux de leurs activités. Ce module incontournable vous aidera à avoir une vision plus globale du monde de l'immobilier. Vous découvrirez ainsi les missions de chacun de ces corps de métiers, les contraintes juridiques, les obligations, ainsi que les devoirs de chacun.

PROGRAMME

LES AGENTS IMMOBILIERS

- Définition
- Missions

LES ADMINISTRATEURS DE BIENS

- Définition
- Gestion locative
- Gestion immobilière
- Litiges

LE SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

- Non professionnel
- Professionnel
- Les missions du syndic
- Gestion administrative
- Gestion comptable et financière
- Conseil syndical de copropriété
- Syndicat des copropriétaires
- Règlement de copropriété
- Règle de vie pratique et règle de gestion juridique
- Carnet d'entretien de l'immeuble

LE PROMOTEUR

- Définition
- La conception
- La réalisation
- Financement et fonds propres
- Opérations pouvant être financées

LE LOTISSEUR (AMÉNAGEUR FONCIER)

- Lotisseur et permis de construire
- La division
- Viabiliser
- Raccordement aux réseaux (eau, électricité, gaz, assainissement)
- La différence entre un promoteur et un lotisseur
- Le constructeur

LE MARCHAND DE BIENS

- Fiscalité
- Plus-value

LE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

ÉVALUATION QCM

Code :
J2502U
Durée : 4h
Niveau : 1

LA RÉGLEMENTATION DE LA PROFESSION

Prix public : 800 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Avoir suivi le module : « Les différents acteurs immobiliers ».

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Ce module axé juridique est incontournable. Il vous donnera tous les fondements de la réglementation en matière d'immobilier. Vous découvrirez la loi Hoguet et ses applications, ainsi que les principes de la loi ALUR. Ce module vous permettra ainsi d'appréhender en profondeur les éléments constitutifs de la profession de négociateur immobilier.

PROGRAMME

COMPRÉHENSION DES APPORTS DE LA LOI HOGUET

- La loi Hoguet et ses décrets
- La loi Hoguet et l'immobilier
- La loi Hoguet et le mandat de vente
- Loi Hoguet et la garantie financière
- Décrets d'application de la loi Hoguet
- Modification de la loi Hoguet
- Les conditions d'accès à la profession
- L'aptitude professionnelle
- Condition de diplôme, d'expérience professionnelle
- Moralité
- Les garanties financières
- Le compte séquestre
- L'assurance responsabilité civile professionnelle

POINTS PERMETTANT LA COMPRÉHENSION DE LA LOI ALUR

- La Loi ALUR
- Délivrance
- Formation
- Assurance responsabilité civile
- Honoraires

ÉVALUATION QCM

Code :
J2503U
Durée : 4h
Niveau : 1

DÉFINITION JURIDIQUE DES BIENS, DROIT DE PROPRIÉTÉ, DÉMEMBREMENT ET SERVITUDE

Prix public : 800 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

La réglementation de la profession de négociateur immobilier.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Cette section reviendra en détail sur les notions tournant autour du droit de propriété et le démembrement de ce dernier. Il sera également question des spécificités relatives à la catégorisation des biens, qu'ils soient meubles ou immeubles. Enfin il sera question de traitement des servitudes dans le processus d'acquisition. Ce module vous permettra d'obtenir les connaissances fondamentales en matière juridique.

PROGRAMME

DISCUSSION AUTOUR DE LA DÉFINITION JURIDIQUE DES BIENS (MEUBLES OU IMMEUBLES)

- Les biens
- Les immeubles (vente, location)
- Les meubles
- Les biens meubles corporels
- Les biens meubles incorporels
- Les biens meubles par nature ou par anticipation
- Pourquoi distinguer les biens meubles et biens immeubles
- Les droits immobiliers par objet
- Les droits immobiliers par détermination de la loi

DÉFINITIONS ET NOTIONS TOURNANT AUTOUR DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

- La propriété
- Le démembrement

SPÉCIFICITÉS ET DÉFINITIONS DU DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

- Nu propriété
- L'usufruit
- L'abusus
- Les droits d'usage et d'habitation

LES SERVITUDES DANS LE PROCESSUS D'ACQUISITION D'UN BIEN

ÉVALUATION QCM

Code : J2504U
Durée : 4h
Niveau : 1

LE DROIT DES CONTRATS

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

La réglementation de la profession de négociateur immobilier.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Le droit des contrats se trouve au centre de l'activité de négociation immobilière. Ce module vous permettra d'acquérir de solides compétences sur le fondement des contrats immobiliers et les différentes spécificités juridiques des contrats signés entre vendeurs et acquéreurs.

PROGRAMME

LES DIFFÉRENTS CONTRATS EN IMMOBILIER

- Le contrat du code civil
- Le mandat du code civil
- La nature du mandat
- Objet du mandat
- Formation du mandat
- Existence du mandat
- Acte de disposition
- Dépassement du mandat

LES OBLIGATIONS DU MANDANT EN MATIÈRE IMMOBILIÈRE

- Engagement du mandant
- Les mandats selon la loi Hoguet

LES MANDATS SELON LA LOI HOGUET

- Mandat écrit sous peine de nullité
- Capacité des parties
- Forme du mandat
- Durée du mandat
- Révocation du mandat
- Obligation de loyauté du mandant

LES DIFFÉRENTS TYPES DE MANDAT

- Le mandat simple
- Le mandat exclusif
- Le mandat semi-exclusif
- Le mandat de location
- Le mandat de recherche
- Le mandat de gestion

LES MODIFICATIONS DE LA LOI ALUR

- Dans le cadre de la copropriété
- Documents à fournir lors du compromis

ÉVALUATION QCM

Code : J2505U
Durée : 4h
Niveau : 1

LES CONTRATS DE VENTE DANS L'ANCIEN

Prix public : 700 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Avoir suivi le module : «Le droit des contrats».

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Cette section vous permettra de rentrer dans le détail de la technicité juridique des transactions immobilières. Vous pourrez ainsi en apprendre un peu plus sur les offres d'achats, les différents avants contrats, les informations contractuelles et la signature de l'acte authentique. Ces éléments à connaître seront indispensables lors de vos différentes communications avec le notaire, les juristes ou vos différents clients.

L'OFFRE D'ACHAT DANS LE PROCESSUS DE VENTE

- Obligations du vendeur
- Obligations de l'acquéreur

LES AVANTS CONTRATS

- Le compromis de vente
- La promesse de vente
- La promesse synallagmatique
- La promesse unilatérale de vente
- Informations concernant les partis

INFORMATIONS CONTRACTUELLES

- Informations concernant les parties
- Informations concernant les biens
- Information concernant la vente
- Signature
- Notification
- Droit de rétractation
- Bénéficiaire
- Délais à respecter
- Arrhes
- Clauses suspensives

L'ACTE AUTHENTIQUE ET LA PUBLICITÉ FONCIÈRE

- Lors de la signature de l'acte authentique
- Les avantages
- La publicité foncière
- L'acte sous seing privé

LES CLAUSES SUSPENSIVES

- Conditions suspensives de prêts immobiliers
- Les Conditions suspensives potestatives

LE DROIT DE PRÉEMPTION

- Préemption
- Les Zones concernées
- Expropriation

LA VENTE D'UN BIEN EN COPROPRIÉTÉ

- Les conditions
- La loi Carrez
- Les diagnostics
- Les informations à donner à l'acquéreur

LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ DURANT LA VENTE

- Répartition légale
- Accord contractuel

ÉVALUATION QCM

Code :
J2506U
Durée : 4h
Niveau : 1
PROGRAMME

LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

Prix public : 700 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Les contrats de vente dans l'ancien.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Rappel et focus sur les diagnostics immobiliers. Ce module reviendra sur tous les éléments indispensables à connaître sur les diagnostics techniques, en termes de définition, de durée de validité et d'utilité. Ces diagnostics étant devenus obligatoires, il sera essentiel pour vous de les connaître, pour notamment pouvoir les expliquer à vos clients propriétaires. Ce dossier doit obligatoirement être annexé à toute promesse de vente et à toute vente d'un logement, et être fourni par le propriétaire au locataire d'un local d'habitation ou d'un local à usage mixte d'habitation et professionnel.

Code :
J2506U
Durée : 4h
Niveau : 1

PROGRAMME

LES DIFFÉRENTS DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES À JOINDRE À LA PROMESSE DE VENTE

- Diagnostic technique
- Diagnostic immobilier
- Diagnostic de performance énergétique (DPE)
- Loi carrez
- État des risques naturels et technologiques
- État du bâtiment relatif à la présence de termites
- État de l'installation intérieure de gaz
- Diagnostic plomb
- Diagnostic amiante
- Diagnostic électricité
- Diagnostic immobilier : état de l'installation d'assainissement non collectif

FINANCEMENT IMMOBILIER

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 1.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Le financement est une partie essentielle de la transaction immobilière. Ce module dressera un panorama complet des différents prêts auxquels vous pourriez être confrontés, leurs spécificités et les différentes garanties de remboursement pouvant être exigées. Ce module vous initiera à la théorie financière en matière d'immobilier.

PROGRAMME

LE FINANCEMENT IMMOBILIER

LE CONTRAT DE PRÊT ET LES DIVERSES SORTES DE PRÊTS

- Prêt à usage
- Prêt à la consommation
- Prêt à intérêt
- Cas particulier du prêt ou du crédit à la consommation
- Prêt d'accession sociale (PAS)
- Quelles obligations pour le prêteur
- L'obligation de mise en garde

LES GARANTIES DE REMBOURSEMENT

- Le gage
- Le cautionnement
- Deux types de cautions personnelles
- Durée et montant de la caution
- Formalités exigées
- L'hypothèque
- Prêt d'accession sociale (PAS)

ÉVALUATION QCM

Code :
2C2508U
Durée : 4h
Niveau : 1

LES RÈGLES D'URBANISME

Prix public : 700 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 1.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Les règles d'urbanisme sont le fondement même de la construction et de l'immobilier. En suivant ce module vous maîtriserez les enjeux et règles d'urbanisme. Ce module est essentiel pour toute personne souhaitant connaître le cadre juridique et les notions importantes en termes d'urbanisme.

PROGRAMME

LA LOI SRU ET LA LOI URBANISME ET HABITAT

- La loi SRU et la mixité sociale
- La loi SRU et le délai de rétraction obligatoire lors d'un achat immobilier
- La loi SRU et l'introduction du PLU

POS (PLAN D'OCCUPATION DES SOLS)

COS (COEFFICIENT D'OCCUPATION DES SOLS)

LA PRATIQUE DE L'URBANISME

- DIA, certificat d'urbanisme
- À quoi sert la DIA ?
- Les permis et autorisations de démolir
- Déclaration préalable de travaux

ÉVALUATION QCM

Code :
2C2509U
Durée : 4h
Niveau : 1

LA VENTE D'IMMOBILIER NEUF

Prix public : 800 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 1.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

L'immobilier neuf est un domaine inévitable de la pratique immobilière. Ce module reviendra en détail sur les spécificités d'un programme de vente et sur les étapes et conditions à remplir. Un focus sera notamment fait sur les constructions de maisons individuelles et le lotissement.

PROGRAMME

LE CONTRAT DE VENTE EN VEFA

- Contrat de vente en l'état futur d'achèvement
- Contrat de vente à terme

CONTRAT DE RÉSERVATION D'UN LOGEMENT EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT (VEFA), CONTRAT DE RÉSERVATION

- Informations sur les parties
- Informations sur le logement
- Informations sur la vente
- Signature
- Notifications
- Délai de rétractation
- Sommes à payer (avant, pendant et après la signature)

LA CONSTRUCTION INDIVIDUELLE

- LE CCM

LE LOTISSEMENT

- Vente d'un terrain
- Règles pour le vendeur
- Règles pour l'acheteur
- Cahier des charges
- Règlement de lotissement
- Règle d'urbanisme

Code :
2C2508U
Durée : 4h
Niveau : 1

LES SCI

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 1.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

La création d'une société civile immobilière (SCI) peut être un bon moyen de faciliter la gestion d'un patrimoine immobilier et d'en préparer la transmission. Nous verrons ainsi la définition, les avantages et les inconvénients de la SCI, notamment en matière fiscale. Ce module vous permettra d'avoir un panorama complet pour toute personne ayant à gérer une SCI, ou à conseiller ses clients.

PROGRAMME

TRANSMETTRE UN BIEN IMMOBILIER PAR UNE SCI

- Du vivant des ascendants
- Lors de la succession

PROFITEZ DE LA DÉCOTE ET DES ABATTEMENTS POUR LES DONATIONS

- Une décote de combien ?
- Les plafonds d'abattement

Code :
2C2508U
Durée : 4h
Niveau : 1

SIMPLIFIEZ LA GESTION DE VOTRE BIEN

- Transmettre mais continuer à gérer le bien
- Transmettre mais continuer à percevoir des revenus

OPTIMISEZ LA SUCCESSION

- Unité du patrimoine familial
- Protection du conjoint survivant
- Décote et droits de succession

OPTIMISER LA TRANSMISSION DE VOTRE PATRIMOINE

GÉNÉRALITÉS : LES AVANTAGES DE LA SOCIÉTÉ CIVILE

- Diminuer sa fiscalité
- Éviter l'indivision
- Modifier le régime applicable aux biens
- Quelques inconvénients

GÉNÉRALITÉS : LES AVANTAGES DE LA SOCIÉTÉ CIVILE

- Diminuer sa fiscalité
- Éviter l'indivision
- Modifier le régime applicable aux biens
- Quelques inconvénients

TRANSMETTRE À SES ENFANTS

- Transmettre en conservant la gestion
- Transmettre en conservant les revenus
- Optimiser fiscalement
 - 1 Pratiquer une décote sur le patrimoine transmis
 - 2 Bénéficier des abattements
 - 3 Exemple

ÉVALUATION QCM

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 1.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

En matière d'immobilier, la fiscalité est un élément très important, qui vous permettra de faire des arbitrages en termes d'investissement. Découvrez notre module consacré à la fiscalité immobilière et comprenez les spécificités fiscales en matière d'investissement. Ce module sera indispensable pour proposer un haut degré de qualité d'information et de conseil à vos interlocuteurs.

PROGRAMME

TVA IMMOBILIÈRE

- Logements neufs
- Logements anciens
- Logements rénovés
- Terrains à bâtir (entre particuliers ou avec un professionnel)

CALCULER LA TVA

- Paiement de la TVA
- Les frais de notaires réduits

DROITS D'ENREGISTREMENT OU FRAIS DE NOTAIRE

- Définition
- Composition

LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

- Plus-values imposables
- Plus-values exonérées
- Exonérations liées à la qualité du vendeur
- Exonérations liées à la qualité de l'acquéreur
- Exonérations liées à la nature du bien cédé

LA FISCALITÉ DES REVENUS LOCATIFS

- La location nue
- La location meublée
- LMP (Location Meublée Professionnelle)

ÉVALUATION QCM

Code :
2C2508U
Durée : 4h
Niveau : 1

TRANSMISSION DU PATRIMOINE

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 2.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

La transmission du patrimoine est un élément central de l'activité immobilière. Comment transmettre, dans quelles conditions, ou comment optimiser votre succession ? Tous ces éléments seront analysés, vous permettant de maîtriser les enjeux de la transmission.

PROGRAMME

ACCEPTATION OU RENONCIATION À LA SUCCESSION (OPTION SUCCESSORALE)

RÈGLES DE TRANSMISSION DU PATRIMOINE

- Distinction entre donation et testament
- Typologie des donations et les critères de choix
- La donation du dernier vivant
- La donation-partage
- La donation-partage transgénérationnelle
- La donation avec réserve d'usufruit
- La donation avec clause d'inaliénabilité
- La donation avec charges ou conditions

LES DROITS DE SUCCESSION

- Les droits de succession
- Le calcul des droits de succession
- Les droits de succession des biens immobiliers
- L'attestation immobilière
- Le partage
- L'attestation immobilière

INDIVISION

Code :
3C2508U
Durée : 4h
Niveau : 1

LIRE UN TITRE DE PROPRIÉTÉ

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 2.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Ce module tourne autour du titre de propriété et des différentes notions qui le composent. Ce module vous permettra d'être plus à l'aise lors de vos échanges avec vos différents interlocuteurs, propriétaires, juristes, notaires, syndics.

PROGRAMME

- Qu'est-ce qu'un titre de propriété ?
- La désignation du bien
- Indication de la contenance
- Cadastrale du bien
- L'objet de la vente
- Les immeubles par destination
- Les servitudes
- Le classement de votre bien
- Les modifications effectuées
- Les propriétaires successifs
- La signature
- Le notaire
- La date de l'acte
- Que deviennent les titres antérieurs ?
- Où est conservé le titre original ?
- Où s'adresser en cas de perte de son titre ?



Code :
3C2508U
Durée : 4h
Niveau : 1

LE VIAGER

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 1.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

L'achat en viager consiste à vendre un logement à une personne le débirentier, en échange du versement mensuel d'une rente pendant toute la durée de vie du vendeur, le crédirentier. Le viager se développe de plus en plus. Ce module vous permettra de comprendre les mécanismes et les caractéristiques de ce marché. Il sera utile pour toute personne souhaitant finaliser ce type de transaction, ou conseiller ses clients.

PROGRAMME

GÉNÉRALITÉS SUR LE VIAGER

- Le marché du viager
- Le contrat
- Le viager occupé
- Le viager libre
- Bouquet et la rente viagère
 - > Le bouquet :
 - > La rente viagère
- Quel barème choisir?
- Le calcul d'une rente viagère
 - > Pour un viager occupé,
 - > Dans le cas d'un viager libre

LES CARACTÉRISTIQUES DU VIAGER

- La validité du contrat
- Les garanties du vendeur

LE RÉGIME FISCAL DU VIAGER

- La fiscalité applicable au crédirentier
- Rente viagère et ISF
- Les droits de mutations, de successions
- Succession



Code :
3C2508U
Durée : 4h
Niveau : 1

LA LOCATION

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Juristes, négociateurs immobiliers, responsables juridiques, syndics et administrateurs de biens, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, assureurs, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Certification 1.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Gâce à ce module, vous connaîtrez les tenants et aboutissants de la location. Que ce soit la préparation du dossier, l'état des lieux, les obligations des différentes parties, l'état des lieux ou les questions sur le bail. Ce module vous permettra de devenir un professionnel de la location et de pouvoir conseiller vos clients en toutes situations.

PROGRAMME

PRÉPARER LE DOSSIER

- Ce que le bailleur peut demander au locataire
- Ce que le bailleur ne peut demander au locataire
- Bon à savoir

L'ÉTAT DES LIEUX

- Pourquoi l'état des lieux ?
- Une formalité à réaliser de manière contradictoire
- Bon à savoir
- Comment faire un état des lieux ?
- Aucun état des lieux n'a été rédigé

L'ÉTABLISSEMENT DU CONTRAT DE LOCATION

- Quelques clauses obligatoires dans le contrat de bail
- Les clauses facultatives
- Les clauses interdites
- Les annexes obligatoires
- La sous-location
- La durée du bail

LES OBLIGATIONS

- Les obligations du bailleur
- Les obligations du locataire

LES SIGNATAIRES DU BAIL

- Vous êtes mariés
- Vous êtes pacsés
- Vous êtes concubins : vous signez tous les deux le bail
- Vous êtes concubins
- Vous êtes simples colocataires
- Votre situation change

LES LOYERS, CHARGES ET TRAVAUX

- Loyer
- Charges récupérables

LA RÉSILIATION DU BAIL

- À l'initiative du locataire
- À l'initiative du bailleur

Code :
3C2508U
Durée : 4h
Niveau : 1

L'ESTIMATION D'UN BIEN

Prix public : 800 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, administrateurs de biens, responsables de la gestion immobilière, directeurs administratifs et financiers, secrétaires généraux, gestionnaires immobiliers, experts-comptables.

PRÉREQUIS

Aucun.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

L'estimation est une étape cruciale vous permettant de donner le prix juste à votre propriétaire. Un prix juste, c'est la garantie de vendre le bien. Dans cette section, vous découvrirez les différentes étapes vous permettant d'obtenir ce prix juste. Vous pourrez ainsi découvrir les différentes méthodologie et techniques d'estimation.

PROGRAMME

- Les différentes techniques d'estimation en immobilier

Code :
1C2701L
Durée : 4h
Niveau : 1

LE PITCH ELEVATOR

Prix public : 700 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, administrateurs de biens, responsables de la gestion immobilière, gestionnaires immobiliers.

PRÉREQUIS

Introduction au monde de l'immobilier : notions générales.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

La technique du pitch elevator est une méthode puissante de présentation de votre activité. Le pitch représente littéralement la pierre angulaire d'une présentation réussie. Le pitch elevator, ou pitch de l'ascenseur, regroupe des techniques de langage vous permettant de présenter efficacement votre activité à n'importe quel interlocuteur et dans n'importe quelle situation. Ainsi, vous pourrez vous présenter de manière convaincante, dynamique et professionnelle en toutes circonstances. À la manière de l'homme politique, qui semble avoir réponse à tout, vous serez à l'aise en toute situation pour présenter votre activité, vos services, et convaincre votre auditoire. Cette technique vous permettra de rapidement être dans la posture du professionnel de l'immobilier. Le pitch elevator vous permettra de bluffer vos interlocuteurs dès les premières secondes grâce à la structure de votre discours et la force de votre argumentation.

PROGRAMME

PRENDRE DES HABITUDES DE PROSPECTION AU QUOTIDIEN

- À quoi sert votre pitch ?
- Un pitch qui vous ressemble : la congruence
- Apprendre ses pitches par cœur
- Apprendre à pitcher la société que l'on représente

PITCHER QUI L'ON EST

- Savoir se présenter efficacement

LA DÉMATÉRIALISATION

- Un constat simple
- Mettre en situation
- Internet et ses nouveaux comportements
- Les avantages

LE SUIVI, PIERRE ANGULAIRE DE L'ACTIVITÉ

- Aborder la question du prix
- La formation
- Autres avantages

ABORDER LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

- Les notions de prix
- Que dire au notaire ?
- Les mécanismes de taux

BONUS :

- Le document : « 64 questions pour découvrir PROMPTIMMO.FR » Ce document regorge d'informations qui vous permettront de sélectionner et hiérarchiser vos idées afin de structurer un pitch percutant. N'hésitez pas à passer du temps à la lecture de ce document. Notez que ces informations pourraient concerner n'importe quelle autre agence ou société. L'idée est ici de hiérarchiser l'information afin de pouvoir s'en servir à bon escient.

ÉVALUATION : CAS PRATIQUES ET QCM

Code :
1C2702L
Durée : 4h
Niveau : 1

TECHNIQUES COMMERCIALES AVANCÉES LE QUESTIONNEMENT

Prix public : 5800 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, administrateurs de biens, responsables de la gestion immobilière, gestionnaires immobiliers.

PRÉREQUIS

Avoir suivi le module « Pch elevator ».

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Dans ce module sont développées des techniques commerciales puissantes vous permettant d'organiser votre argumentaire de manière professionnelle. À la manière d'un chef d'orchestre, vous imposerez le rythme à vos entretiens commerciaux (acquéreur ou vendeur). Ces techniques vous permettront d'orienter la discussion comme vous le souhaitez. Vous pourrez par exemple orienter la discussion vers la baisse du prix du bien, ou provoquer une rencontre physique, faire la démonstration des avantages et services de votre solution, faire la démonstration de votre leadership, etc. Basées sur le questionnement, ces méthodes vous permettront de mieux structurer votre argumentation.

PROGRAMME

OBJECTIF DE LA MÉTHODE

ATTITUDE

- Écoute active

COMMENT ENTRER EN CONTACT FACILEMENT

- Laisser la confiance s'installer

LA MÉTHODE DU QUADRILLAGE

- Donner la parole à votre interlocuteur
- Faire la démonstration de vos services
- Faire baisser le prix
- Annoncer votre plan d'attaque
- Provoquer la rencontre
- Comprendre le projet et argumenter
- Comprendre qui est décisionnaire
- Rendre le contact agréable

ÉVALUATION : CAS PRATIQUES

Code :
C2703L
Durée : 4h
Niveau : 1

FAIRE BAISSER LE PRIX

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, administrateurs de biens, responsables de la gestion immobilière, gestionnaires immobiliers.

PRÉREQUIS

Avoir suivi le module : "Techniques commerciales avancées".

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Techniques de baisse de prix : à travers ce module, vous pourrez découvrir l'argumentation précise et des exemples de techniques avancées vous permettant de négocier les prix à la baisse. Ces méthodes, sans brusquer votre interlocuteur, vous permettront de l'amener lui-même à comprendre pourquoi le prix auquel il souhaite vendre son bien est trop cher. Il est bon de savoir que dans 90% des cas, un bien qui ne se vend pas est dû à son prix élevé. Les techniques présentées vous permettront ainsi de multiplier vos chances de vente et vos opportunités de gains.

PROGRAMME

FAIRE BAISSER LE PRIX DÈS LA SIGNATURE DU MANDAT

- Définition du prix
- Le prix opportuniste
- Les signaux négatifs
- Délais de vente

L'ECM (ÉTUDE COMPARATIVE DE MARCHÉ) ET ESTIMATION

- La force est en vous !
- Pourquoi ce prix ?
- Refuser les prix élevés

ARGUMENTATION EN FAVEUR DE LA BAISSÉ

- Les biens hors catégorie
- Un bien qui sert à vendre d'autres biens
- Négociation du prix
- Parler de soi pour baisser le prix

ACCOMPAGNEMENT LORS D'UNE BAISSÉ DE PRIX

- Timing d'une baisse de prix
- Le suivi dans la baisse de prix
- Communication des informations de baisse de prix

code:
C2704L
Durée : 4h
Niveau : 1

LA PRISE DU MANDAT EXCLUSIF

Prix : 1 000 HT euros

PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, administrateurs de biens, responsables de la gestion immobilière, gestionnaires immobiliers.

PRÉREQUIS

Techniques commerciales avancées.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Le mandat exclusif est l'arme la plus puissante pour vendre vite et bien. Ce module reviendra sur les différentes techniques de prise de mandat et vous montrera l'efficacité de ce type de mandat. Suite à ce module, vous aurez le savoir-faire nécessaire pour booster votre portefeuille de biens et vendre plus efficacement.

PROGRAMME

QUELQUES STATISTIQUES

- Mandat exclusif en portefeuille
- Exclusivité = efficacité

LA DÉCOUVERTE VENDEUR

- S'il est pressé
- Si vous êtes le premier à le démarcher
- S'il peine à vendre le bien

VOTRE ATTITUDE

- Réclamer des preuves d'engagement
- Montrer sa dévotion
- Être didactique et faire preuve de leadership

L'EXCLUSIVITÉ EN PLUSIEURS TEMPS

- Suivi et persévérance

L'INTÉRÊT DE LA PROSPECTION TERRAIN

- Être le premier à signer le mandat
- Des mandats exclusifs via les apporteurs d'affaires
- Travailler sa réputation

COMMENT ARGUMENTER EN FAVEUR DE L'EXCLUSIVITÉ ?

- En termes de visibilité
- En termes d'honoraires
- Estimation du prix

LE MANDAT SÉCURITÉ

- Le mandat exclusif
- Avantages pour le propriétaire
- Comment proposer le mandat exclusif ?

code:
C2704L
Durée : 4h
Niveau : 1

CONSTITUTION D'UN RÉSEAU D'APPORTEURS D'AFFAIRES

Prix public : 600 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, administrateurs de biens, responsables de la gestion immobilière, gestionnaires immobiliers.

PRÉREQUIS

Aucun.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Dans ce module à visée pratique, vous apprendrez de manière simple comment faire de vos propriétaires, amis, acquéreurs, connaissances, vos apporteurs d'affaires. La recommandation est un outil bien plus puissant que celui de la publicité. Ainsi, ce module vous expliquera la méthodologie pour constituer votre réseau d'informateurs et d'apporteurs d'affaires. Ainsi, vous pourrez offrir un cadre légal et une rémunération à toute personne vous donnant une information permettant la réalisation d'une vente ou d'une location.

PROGRAMME

FAIRE DE VOS CLIENTS
VOS AMBASSADEURS

REFAIRE LE MENU
AVEC LA RECOMMANDATION

- Développer le sentiment d'appartenance
- Personnalisation client
- Élargir
- Faire de votre prospect, votre ambassadeur
- Contrat d'apporteur d'affaires
- La méthode pour la recommandation

Code :
C2707L
Durée : 4h
Niveau : 1

TERRAIN ET SUIVI

Prix public : 900euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, administrateurs de biens, responsables de la gestion immobilière, gestionnaires immobiliers.

PRÉREQUIS

Aucun.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Ce module vous permettra d'apprendre de manière pratique l'art de la prospection terrain. Vous apprendrez pas à pas la méthodologie appliquée par les professionnels. Cette méthodologie vous permettra de manière rapide et facile de signer un maximum de nouveaux mandats.

PROGRAMME

LES ÉLÉMENTS À CONNAÎTRE
AU SUJET DE LA PROSPECTION

- Développer sa notoriété
- Améliorer la qualité et la quantité de votre stock
- Gagner la confiance des prospects
- Votre efficacité, vos succès et vos outils

LA QUALIFICATION DE PROSPECTS,
UNE ÉTAPE ESSENTIELLE

- Qualification
- L'emploi du temps et la qualification

MÉTHODOLOGIE DE LA PROSPECTION
TERRAIN

- La règle des 6 semaines
- La démarche de la prospection terrain
- Les étapes, les scénarios, la méthode

LES ÉLÉMENTS À REPÉRER
SUR LE TERRAIN

- Objectif sectoriel
- Les clients
- Le leadership concurrentiel
- Les zones d'influences, prix moyen, etc.

LA GESTION DU TEMPS DURANT
LA PROSPECTION TERRAIN

- Emploi du temps du négociateur
- L'art de la répétition et emploi du temps
- Statistiques

Code :
3C27013L
Durée : 4h
Niveau : 1

CONSERVER SA COMMISSION

Prix public : 900 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers de clientèle, administrateurs de biens, responsables de la gestion immobilière, gestionnaires immobiliers.

PRÉREQUIS

Aucun.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Ce module reviendra en profondeur sur les techniques permettant de conserver votre commission. L'immobilier est un secteur concurrentiel, où il est difficile de maintenir un niveau de rémunération élevé. Ce module reviendra en détails sur la manière de définir la personnalité de votre interlocuteur, et ainsi d'adapter votre discours. Il sera également question de discuter des différentes techniques de négociation et des bonnes pratiques en la matière.

PROGRAMME

PRISE DE MANDAT ET COMMISSION :
PRENDRE LE MANDAT ET IMPOSER
SA COMMISSION AUPRÈS DU
PROPRIÉTAIRE

- Démonstration des services promptimmo.fr
- La découverte propriétaire
- Vendez cher votre peau

DÉCOUVERTE ACQUÉREUR :
DÉCOUVRIR LA PERSONNALITÉ
DE VOTRE ACQUÉREUR VIA
LE MODÈLE SONCASE

- Le questionnement
- Découvrez sa personnalité et adaptez votre langage : modèle SONCASE

DÉCOUVREZ SA RECHERCHE

- Le principe d'engagement

LES RÉPONSES AUX OBJECTIONS
EN VUE DE LA SIGNATURE
D'UNE OFFRE

COMMENT PRÉSENTER L'OFFRE
À VOTRE PROPRIÉTAIRE ?

CONSERVER SA COMMISSION
ET NÉGOCIER

- Un contrat est un contrat
- Sachez rendre compte de votre travail, et soyez-en fier
- Ne parlez pas de vos commissions, parlez de vos actions
- Parlez de vos honoraires en pourcentage
- Parlez uniquement en net vendeur
- Si l'acquéreur veut que vous baissiez votre prix
- Le bras de fer (faites mine de perdre)

INTRODUIRE UN TIERS
DANS LA NÉGOCIATION

SÉCURISATION DE L'OFFRE

Code :
3C27013L
Durée : 4h
Niveau : 1

DONNER DE LA VISIBILITÉ À SON ACTIVITÉ SUR FACEBOOK

Prix public : 5800 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant professionnaliser son activité et obtenir de nouveaux débouchés via les réseaux sociaux.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Ce module ouvre la première partie consacrée aux réseaux sociaux. Il vous permettra de mettre en place de manière didactique et simple votre première page Facebook professionnelle. Vous distinguerez ainsi les concepts de page et de profil Facebook, et aborderez les techniques d'optimisation de votre page. Vous apprendrez également à paramétrer votre page afin d'en faciliter la navigation. Ces éléments indispensables vous permettront d'installer votre présence digitale de manière professionnelle et ainsi trouver de nouveaux débouchés à votre activité de négociateur immobilier.

PROGRAMME

POURQUOI CRÉER UNE PAGE
FACEBOOK

- Éléments de discussion

CHOISIR ENTRE PROFIL ET PAGE

- Profil d'une page Facebook
- Différences majeures entre le profil et la page

LEXIQUE FACEBOOK

CRÉER SA PREMIÈRE PAGE FACEBOOK

- Étapes

OPTIMISER VOTRE PAGE

- Invitation à liker votre page
- Modèle de page
- *Call to action*

LES DIFFÉRENTS ONGLETS
DE VOTRE PAGE

MAÎTRISER LES DIFFÉRENTES
OPTIONS DE PARAMÉTRAGE

- Générale
- Messagerie
- Pages

ÉVALUATION : CAS PRATIQUES ET QCM

Code :
R2501S
Durée : 4h
Niveau : 1

DÉVELOPPER SA NOTORIÉTÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Prix public : 5800 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant augmenter sa présence digitale.

PRÉ REQUIS

Avoir suivi le module : " Donner de la visibilité à son activité sur Facebook".

DOMAINE

Réseaux sociaux.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Ce module constitue la deuxième partie consacrée aux réseaux sociaux. Dans ce module, vous apprendrez de manière didactique à animer votre page Facebook afin de la rendre attrayante et professionnelle. Vous aurez l'occasion de découvrir toutes les thématiques permettant à votre audience digitale de vous identifier sur les réseaux sociaux en tant que professionnel de l'immobilier.

PROGRAMME

POSTEZ ! PARTAGEZ ! LIKEZ !

AUGMENTEZ LE NOMBRE D'AMIS
SUR VOTRE PAGE

- IMPORTEZ VOS CONTACTS ET ENVOYEZ UNE INVITATION
- PARTAGEZ LE CONTENU DE VOTRE PAGE
- CONTACTEZ DIRECTEMENT VOS AMIS PAR LA MESSAGERIE FACEBOOK
- AUTRES MOYENS DE FAIRE CONNAÎTRE SA PAGE

QUELQUES THÉMATIQUES POUR ANIMER VOTRE FACEBOOK

- Pour être contacté
- Parlez de vos premières fois
- Publication sur vos succès
- Mettez-vous en scène et racontez votre histoire
- Parlez de votre prospection et de ce que vous offrez ou cherchez
- Des publications de recrutement
- Publiez lorsque vous intégrez un collaborateur
- Publications sur les formations PROMPTIMMO
- Publiez des photos de vos documents (mandat compromis ou offres d'achat...)
- Publiez des éléments sur vos clients
- Des publications d'équipe
- Publications d'actualité immobilière ou de décoration
- Publications sur vos biens et panneaux
- Publications sur des événements
- Publications en tant qu'animateur de groupe

RAPPELS TECHNIQUES IMPORTANTS

- Comment créer le groupe ?
- Comment ajouter un membre à un groupe ?
- Comment créer un événement ?
- Les événements Facebook permettent d'inviter des amis, des fans, et facilitent le partage.

4-QUELQUES CONSEILS :

- La fréquence
- De manière générale

BONUS :

VISUEL FACEBOOK «VISUELS FACEBOOK, LINKEDIN, RECRUTEMENT, PROSPECTION...

VIA CE MODULE, VOUS RECEVREZ UNE MULTITUDE DE VISUELS QUE VOUS POURREZ POSTER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX AFIN DE PROPOSER VOS SERVICES, RECRUTER DES COLLABORATEURS, ETC..

ÉVALUATION : CAS PRATIQUES

Code :
R2902S
Durée : 4h
Niveau : 1

COMMENT RECRUTER SUR UN MARCHÉ FROID

Prix public : 5800 euros HT

PUBLIC CONCERNÉ

PRÉREQUIS

Code : Management.
Aucun prérequis.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

L'art délicat du recrutement est une discipline qui ne s'improvise pas. Ce module à visée pratique vous donnera les outils et la méthodologie vous permettant de recruter de nouveaux filleuls sur un marché froid. Ces méthodes vous permettront ainsi de recruter vos propres collaborateurs sur un marché quasi infini, ce qui ne manquera pas de vous permettre d'accroître vos revenus de manière importante.

PROGRAMME

COMMENT RECRUTER DES
PERSONNES SUR VOTRE
MARCHÉ FROID ?

RECRUTER SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX

- Le marché froid
- Qualification des prospects du marché froid
- Recruter sur les groupes Facebook
- Vos annonces (le journal local, forums et autres médias)

DÉMARCHES ET RECRUTEMENT DE
VOTRE NOUVEAU COLLABORATEUR

- Méthodologie

QUESTIONS QUE VOUS
POURRIEZ-VOUS POSER ?

- J'hésite, je ne sais pas si je saurais former un nouveau collaborateur
- J'ai peur de voir mon filleul réaliser des ventes sur mon secteur
- Que vais-je gagner en recrutant ?
- Faut-il attendre pour recruter ?
- Dois-je recruter dans mon secteur uniquement ?
- Pourquoi recruter ?

ÉVALUATION : CAS PRATIQUES

Code :
M3001T
Durée : 4h
Niveau : 1

ACCUEILLIR UN NOUVEAU COLLABORATEUR

Prix public : 5800 euros HT

DOMAINE

Management.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant un rôle de management et souhaitant accueillir, former et donner des missions à un nouveau collaborateur.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Comment accueillir et coacher son premier filleul : ce module ouvre la voix du cursus en leadership et management. Dans ce module, vous verrez l'ensemble des techniques vous permettant de coacher votre premier collaborateur. Ces techniques en management et leadership permettront aux novices de coacher de manière professionnelle leurs collaborateurs. Vous pourrez ainsi rapidement accueillir, fidéliser et faire monter en compétence vos filleuls».

PROGRAMME

L'ACCUEIL DU NOUVEAU COLLABORATEUR : UNE ÉTAPE PRIMORDIALE

- Se mettre à la place du collaborateur

RESPONSABILISER SON NOUVEAU COLLABORATEUR

- L'accompagnement les premières semaines
- Planning des premières semaines

LES COMPÉTENCES INDIVIDUELLES À ACQUÉRIR LES PREMIÈRES SEMAINES

- État des lieux des compétences à acquérir
- Timing d'acquisition des compétences pour votre collaborateur

LES OBJECTIFS À ATTEINDRE AU NIVEAU DU GROUPE

- Impliquer l'ensemble de l'équipe et développer la cohésion

ANIMATION D'UNE ÉQUIPE ET RÉUNIONS COLLECTIVES

- Recrutement au deuxième rang
- Résumé final



Code :
M3002T
Durée : 4h
Niveau : 1

ESFI

contact@esfi.fr

www.esfi.fr