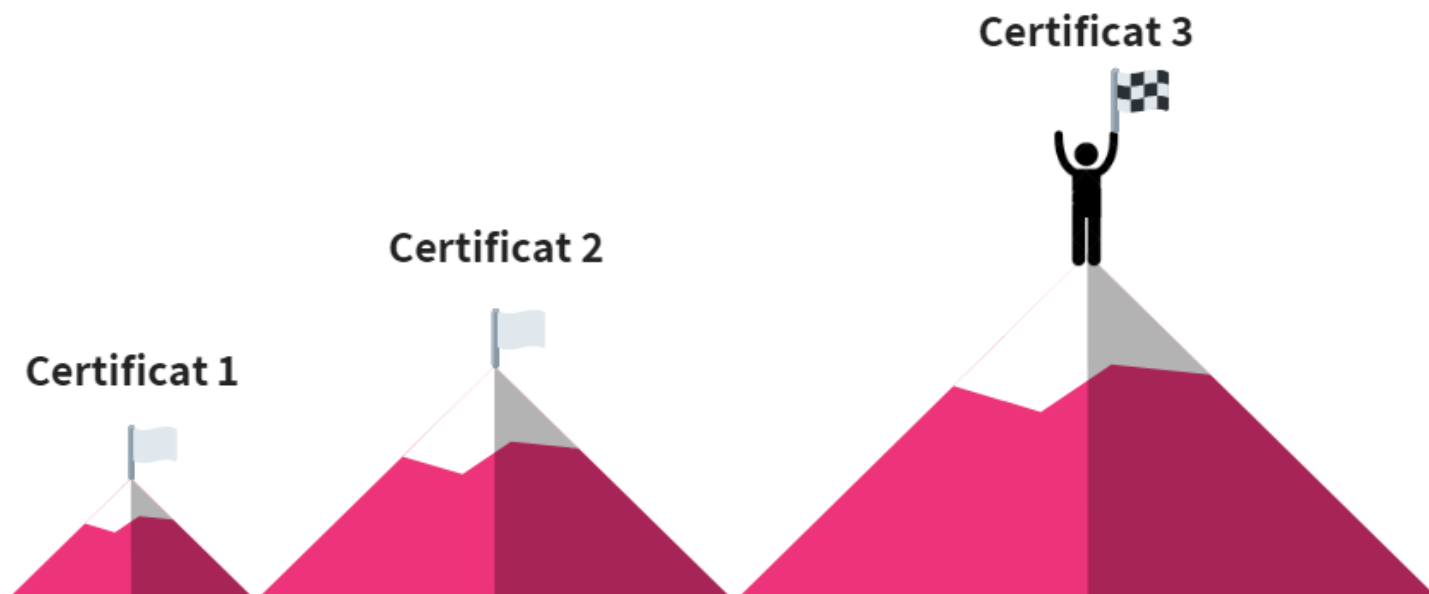


LE PROJET PÉDAGOGIQUE ESFI

Etablissement Supérieur de Formation en Immobilier



À propos de la certification ESFI

La certification ESFI est une accréditation délivrée aux apprenants ayant démontré au travers de la formation la maîtrise des enjeux juridiques et commerciaux en matière d'immobilier.

Les formations proposées sont indépendantes du niveau de chaque apprenant.

Les formations reprennent les notions de bases et s'étendent jusqu'à des niveaux plus avancés et experts.

Le programme permet de répondre aux exigences relatives aux dispositions de la loi ALUR et d'acter le fait que l'apprenant est un spécialiste de l'immobilier.

PROJET PÉDAGOGIQUE

La formation est un enjeu primordial, permettant de répondre aux attentes croissantes d'une clientèle toujours plus exigeante, tout en apportant les clefs favorisant l'exercice de la profession dans les meilleures conditions.

S'épanouir dans son activité est aujourd'hui indispensable, et nécessite l'**acquisition de connaissances et de compétences concrètes**. La professionnalisation grandissante et l'encadrement réglementaire toujours plus resserré de la profession nécessite d'avoir de solides connaissances.

Les connaissances requises reposent non seulement sur des **qualités techniques** et **juridiques fondamentales**, mais aussi sur des **aptitudes pratiques et commerciales**. En effet, travailler dans l'immobilier c'est aussi aller à la rencontre de ses clients, se présenter, expliquer, négocier, argumenter, convaincre !

Ajoutons qu'**une carrière ne peut s'envisager qu'au travers de perspectives d'évolution réelles**. C'est pourquoi nous avons développé et mis en place des formations en leadership.

LE PLAN DE FORMATION

Chaque formation vise l'acquisition de compétences complémentaires vous permettant de développer une réelle expertise juridique, tout en découvrant les aspects commerciaux de l'activité. La formation visera l'atteinte de la performance, tout en vous formant à l'encadrement d'équipes commerciales.

Le projet pédagogique ESFI se dessine autour de 4 axes majeurs :

1. **L'expertise juridique immobilière**
2. **La mise en pratique commerciale**
3. **L'encadrement d'équipes commerciales**
4. **L'atteinte de la performance dans l'activité**

Les premiers modules permettent une compréhension globale et synthétique de l'**activité immobilière**. Les modules suivants alternent **formations juridiques, commerciales et managériales** conduisant pas à pas l'apprenant vers la professionnalisation et l'autonomisation dans son activité au quotidien.

Des modules proposent également des cours permettant au stagiaire d'apprendre à mieux **organiser ses journées de travail**, et à **fixer des objectifs** lui permettant d'atteindre la performance. D'autres modules proposent les éléments à mettre en place de manière pratique, ainsi que les **actions commerciales** à réaliser.

Enfin, des cours aideront l'apprenant à faire la **promotion de son activité au travers d'outils digitaux**. Ces outils devenant aujourd'hui indispensables pour toute personne souhaitant développer son activité immobilière et étendre son influence.

COMPOSITION DES COURS

Chaque cours est en outre sanctionné par un devoir écrit (**QCM, travail rédactionnel ou actions commerciales à effectuer**).

À la fin de chaque chapitre, vous devez atteindre un **nombre minimum de bonnes réponses**.

L'apprentissage de chaque chapitre dure entre **2h et 6h**, en fonction du niveau des difficultés.

Chaque chapitre est suivi d'un **quizz** dont la durée varie entre **1h et 1h30**. De plus, des actions concrètes pourront être demandées au mandataire afin d'évaluer ses compétences.

DISPONIBILITÉ DES COURS

Tous les cours sont disponibles sous différents formats (**PDF téléchargeable, vidéo, audio**), permettant une meilleure compréhension au travers de différents médias.

Les cours sont de plus disponibles **24h/24 et 7j/7**, permettant ainsi à l'apprenant d'évoluer à son rythme.

CONDITIONS DE VALIDATION

Pour valider les questionnaires, le stagiaire devra obtenir un minimum de **90 % de bonnes réponses**. C'est la validation de ces différents scores qui permettra l'obtention de la certification. L'apprenant dispose d'une heure pour réaliser ce test.

Certaines questions posées dans le quizz ne sont pas directement liées à des parties de cours, ce qui permet à l'apprenant de développer son autonomie en allant chercher les réponses par lui-même.

La formation se fonde sur une volonté d'acquisition de compétences de l'apprenant. Ainsi, il a la possibilité de faire les quizz autant de fois que nécessaire pour atteindre le score requis.

Seule la personne ayant effectivement réussi les évaluations de certification peut se déclarer "agrée ESFI". Autrement dit, vous ne pouvez pas étendre votre certification à un collègue, une agence immobilière ou à tout autre tiers n'ayant pas directement suivi la formation.

DÉLIVRANCE DU CERTIFICAT

Nos formations sont effectuées au travers d'un **organisme de formation certifié**, ce qui vous permet d'obtenir une certification à l'issue de votre cursus. Si le cursus n'est pas mené à son terme par l'apprenant, ou si celui-ci n'obtient pas le score minimum requis, il ne pourra remplir les conditions de validation et le certificat ne sera pas délivré.

Vous pouvez mentionner votre certification de manière nominative et personnelle sur votre CV, vos cartes de visite, votre profil LinkedIn ainsi que dans votre profil sur d'autres réseaux sociaux.

APPRÉCIATION DU STAGIAIRE

La formation ESFI se compose d'un outil permettant au stagiaire de **donner son ressenti** sur la formation.

Le stagiaire aura également la possibilité de **poser des questions** en cours de formation aux différents encadrants.

Le cursus mis en place est jalonné de tests permettant au candidat d'**évaluer son niveau** et de pouvoir passer les différents niveaux de difficultés. Des **mesures de performances** vont aussi aider nos mandataires à se situer de manière concrète et à réfléchir aux axes d'amélioration. Ce programme pédagogique vise à aider les candidats à développer leurs qualités et à approfondir leurs connaissances en immobilier.