

cliquez sur les intitulés de formation pour voir le programme détaillé

TRANSACTION							
forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
T1	Actualité juridique et technique de la transaction 2024 (2h déontologie, 2h discrimination) obligatoire	14		5 & 8 complet	13 & 14 complet	7 & 10 complet	8 & 9. ou 16 & 17
T2	Maîtriser les techniques de prospection et la prise de mandat exclusif	14		3 & 9		13 & 14	18 & 19
T3	Evaluer la valeur d'un bien immobilier et faire accepter le prix au vendeur	14			23 & 24		1 & 2
T5	Augmenter mon CA avec le viager	7	28			26	
T6	Les actes de vente	7				7	
T8	Vendre des logements neufs et maîtriser le dispositif PINEL	14					4 & 5
T9	Les objections, le bon prix et l'exclusivité nouveau	14					12 & 15
T10	Le financement immobilier nouveau	7			27		
T11	TRACFIN: les obligations de l'agent immobilier nouveau	7	27 reporté	11 complet	21	21	17
T12	Parcours performance commerciale pour l'agent immobilier	21				7_18 juin & 1 juillet	
T13	La vente à terme nouveau	7				20	

FONDS DE COMMERCE							
forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
FDC1	Initiation à la vente de fonds de commerce et locaux d'activité	14			21 & 22	27 & 28	
FDC2	Fiscalité des cessions d'entreprises et des murs d'exploitation	7			23		

FISCALITE							
forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
F1	Impôts : Tout ce que vous devez savoir pour vos clients	14				11 & 13	
F2	Gagner de l'argent grâce à la SCI	14	19 & 21		14 & 16		
F3	Investir rentable via la location meublée	14					23 & 24
F4	Transmission patrimoniale, comment faire les bons choix ?	7		2 complet	28		

MAITRISE ET BATIMENT							
forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
MB1	Les grandes étapes d'un projet immobilier	14				3 & 4 reporté	
MB2	Les économies d'énergie dans les bâtiments d'habitation	14	25 & 26			6 & 7 reporté	
MB3	Les fondamentaux de l'architecture, pathologies, normes et techniques du bâtiment	7			24	27	
MB4	L'urbanisme à usage des agents immobiliers (Permis et autorisations d'urbanisme & PLU-PLUi)	7			22		16
MB5	Estimer les travaux et donner un chiffrage dès la première visite nouveau	7				25	

GESTION LOCATIVE							
forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
GL1	Fondamentaux et actualité de la gestion locative bail habitation : assistant/gestionnaire	21	25_28 & 29			3_4 & 6	
GL2	Gestion locative : tout savoir sur la gestion fiscale et comptable	14			17 & 21 reporté		
GL3	Qualité et entretien du logement locatif - Colocation et Cotitularité du bail nouveau	14			29 & 30 reporté		

SYNDIC ET COPROPRIETE							
forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
SC1	Copropriété: fondamentaux et actualité juridique et technique incluant 2h déontologie et 2h non-discrimination	14			27 & 28		

FORMATION COMMERCIALE AVANCÉE

forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
C8	Réaliser des visites videos impactantes avec un simple smartphone	14	14 & 21			5 & 12	
C9	Mieux vendre en dépersonnalisant par le home-staging	14			30 & 31		
C10	Mieux vendre en se projetant par la décoration d'intérieur	14				13 & 14	
C17	Révélez le potentiel des espaces: architecture d'Intérieur et décoration au service de l'immobilier nouveau	14				20 & 21	

COMMUNICATION

forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
C1	Réseaux sociaux 1 : Organiser votre communication digitale pour une prospection efficace	14			14 & 21		
C2	Réseaux sociaux 2 : Community management pour l'agent immobilier	14			28 mai & 4 juin		
C6	Techniques de communication commerciale pour l'agent immobilier	14				3 & 5	
C7	Gestion des conflits en immobilier	14				17 & 19	
C11	Développer son réseau grâce à la PNL	14			13 & 15		

ANALYSE ET PERFORMANCE

forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
C4	Manager et développer une équipe de négociateurs	14				6 & 7	
C12	Améliorer ses relations commerciales grâce à l'analyse transactionnelle	14	25 & 27 reporté				1 & 3
T4	Gérer son temps et mesurer ses performances	14					19 & 22

LANGUES

forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
C16	Savoir vendre un bien immobilier en Anglais éligible loi Alur et finançable aussi par vos droits CPF	sur-mesure			sur demande		
C16-2	Savoir vendre un bien immobilier en Espagnol éligible loi Alur mais non éligible au financement CPF	sur-mesure			sur demande		

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
C15	L'intelligence artificielle au service des agents immobiliers nouveau	14	21 & 28				
C18	Créer des Plans 2D, Perspectives 3D et Photos Sublimes en moins de 5 minutes grâce à l'Intelligence Artificielle	7				18	

LOGICIELS

forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
C3	Optimiser l'utilisation de votre CRM et augmenter votre chiffre d'affaire (logiciel commercial)	14				11 & 18	
C13	Sketchup et décoration d'intérieur nouveau	14					11 & 12
C14	Canva au service des agents immobiliers nouveau	7				28	

RETRAITE

forma-code	intitulé	durée (en h)	mars	avril	mai	juin	juillet
R1	Anticiper et maîtriser sa retraite non éligible loi ALUR nouveau	14					2 & 9