

ESFI

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
FORMATION EN IMMOBILIER

CATALOGUE DE FORMATIONS

FORMATION
EN LIGNE
AUX MÉTIERS
DE L'IMMOBILIER

www.esfi.fr

ESFI EN CHIFFRES

Depuis 2015 **ESFI** vous accompagne dans vos projets de formation ou de reconversion professionnelle. En intégrant notre structure, vous êtes l'acteur de votre réussite et profitez des dernières innovations pédagogiques. Vous êtes suivi tout au long de votre parcours au travers de coaching et êtes accompagnés dans votre recherche de poste.

2015
Création ESFI

+ de 3 000
étudiants
formés

**50 k
euros/an**
en moyenne
à l'issue de la
formation

95 %
des étudiants
trouvent un poste
à l'issue
de la formation

**Formations
interactives**
vous êtes coachés
en continu

Formation
à domicile

LES RAISONS DE NOUS CHOISIR



Nos bilans de compétences

Au démarrage de votre formation, vous réalisez un bilan de compétences en immobilier pour analyser vos points forts.

Des entretiens pédagogiques

vous passez un entretien de cadrage afin de définir vos orientations de carrière

Vous vous formez à votre rythme

vous décidez de vos horaires de formation au quotidien

Vous êtes formé par des professionnels

nos formations visent l'activation immédiate et le démarrage votre activité à l'issue de la formation

Des formations axées sur la pratique

Des entraînements et des mises en situation pratiques réalisés avec vos coaches



NOS AVANTAGES



Coaching collectifs

vous n'apprenez pas seul et profitez d'une énergie d'apprentissage collective



Une aide à l'insertion professionnelle

vous êtes accompagnés dans la recherche de votre futur poste



Des coaching collectifs et individuels

vous êtes coaché et suivi tout au long de votre formation



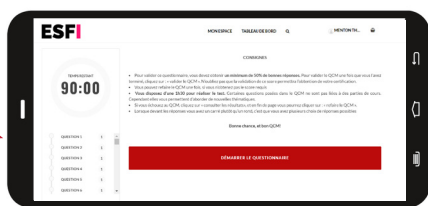
Un taux d'insertion professionnelle élevé

comme 95% des apprenants, vous trouvez un poste à l'issue de la formation

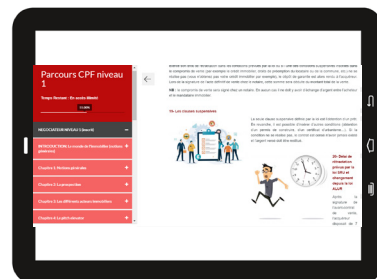


VOTRE FORMATION SUR TABLETTE PC ET SMARTPHONE

30 minutes devant vous,
réalisez un QCM !



Apprenez d'où vous voulez,
quand vous voulez !



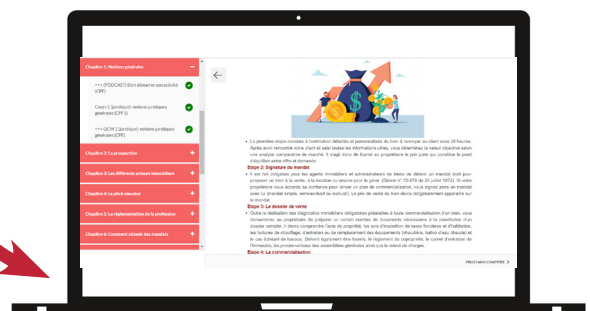
Une **formation interactive**
et à votre rythme !



Des formations
évolutives !

**Des formations accessibles
en un clique !**

Devenez l'acteur de votre réussite !



INTITULÉ DE LA FORMATION : **DEVENIR NÉGOCIATEUR IMMOBILIER**

DURÉE DE FORMATION

**La formation dure 50 heures et s'étale
sur une période de 4 à 6 semaines**

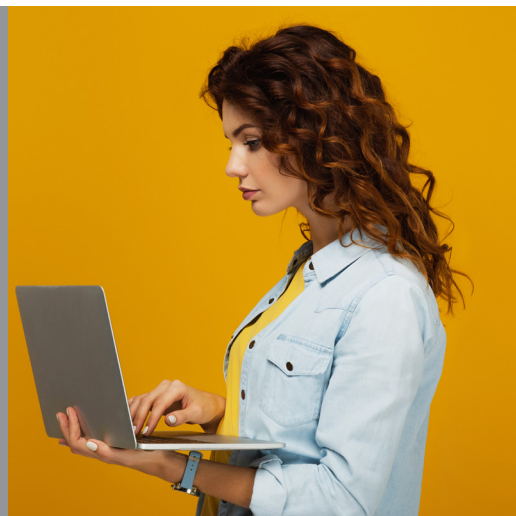


OBJECTIF DE LA FORMATION

L'objectif est de permettre une maîtrise approfondie des aspects juridiques techniques et commerciaux du métier de négociateur immobilier. La formation permettra de comprendre dans son exhaustivité le cycle de vente, de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique. L'apprenant à l'issue de la formation pourra s'il le souhaite travailler en tant qu'indépendant, intégrer une agence immobilière ou un réseau de mandataires. Il aura la possibilité de créer sa structure juridique et sera à même d'organiser ses journées de travail, fixer ses objectifs et mettre en place sa stratégie de commercialisation

COMPÉTENCES VISÉES

- Développer vos aptitudes commerciales en immobilier
- Développer vos compétences juridiques en droit immobilier
- Acquérir les compétences techniques appliquées à l'immobilier
- Développer une autonomie complète sur le cycle de vente
- Connaissance des bonnes pratiques de la profession
- Compréhension de l'écosystème immobilier
- Organisation et structuration de votre activité au quotidien
- Maîtrise de la relation client (découverte acquéreur et vendeur)
- Maîtrise de la prospection téléphonique
- Acquisition des techniques de négociation
- Apprentissage des techniques de prise de mandat
- Maîtrise des techniques de présentation d'activité
- Développement d'un argumentaire de vente percutant



LES RESSOURCES PÉDAGOGIQUES À VOTRE DISPOSITION

- Une plateforme accessible 24h /24 et 7J /7 sur ordinateur, smartphone, tablette
- Des livrets de formation consultables et téléchargeables sur la plateforme
- Des cours à consulter quand vous le voulez
- Des supports de cours variés
- Des podcasts
- Un forum de discussions pour échanger avec d'autres apprenants
- Des coachings téléphoniques interactifs individuels et collectifs
- Des examens pour clôturer chaque chapitre



L'ENCADREMENT

Vous serez encadrés par des formateurs que vous pourrez questionner à tout moment. Vous profitez de coachings individuels et collectifs et effectuez un bilan pédagogique, tout en profitant d'une aide à l'insertion professionnelle



LA COMMUNAUTÉ

En participant aux formations, vous intégrez le réseau des élèves formés par ESFI



PUBLIC CIBLE

Toute personne ayant un projet de reconversion dans l'immobilier en tant que négociateur ou gestionnaire immobilier. De manière plus large cette formation s'adresse à toute personne souhaitant travailler au sein d'une agence immobilière, d'un réseau de mandataires ou souhaitant créer sa structure.



VOTRE SUIVI DE FORMATION

- Vous passez un premier bilan de compétences
- Vous bénéficiez d'un entretien téléphonique de démarrage de formation
- Vous profitez d'un entretien de sortie de formation
- Vous avez accès à la hotline du centre de formation 5j/7
- Vous êtes en contact avec un encadrant pédagogique
- Vous avez accès aux ressources pédagogiques
- Vous participez à des coachings individuels et collectifs
- Vous passez des examens, et des cas pratiques pour vous exercer

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est demandé au démarrage de la formation

DÉBOUCHÉS

- Les métiers de la transaction immobilière (vente et location en agence immobilière)
- Les métiers de la gestion immobilière (locative et de copropriété)
- Les métiers du développement immobilier (promotion, urbanisme)
- La création d'une structure en tant que négociateur immobilier indépendant

LES MODALITÉS DE PASSAGE DE L'EXAMEN

- ✓ La formation dure de 4 à 6 semaines en fonction de votre rythme
- ✓ Vous avez la possibilité de repasser une fois chacun des tests
- ✓ Vous disposez d'1h30 pour réaliser chaque examen
- ✓ Chaque examen est composé de 50 questions
- ✓ Vous devez obtenir un score minimum de bonnes réponses pour valider le contrôle continu
- ✓ Vous passez un examen final vous permettant d'obtenir votre attestation de formation



LES MOYENS D'APPRÉCIER VOS RÉSULTATS

- À l'issue de la formation vous obtenez un relevé de notes
- Une attestation de formation
- Le certificat de notre centre de formation ESFI



COMMENT ESFI FAVORISE VOTRE EMPLOYABILITÉ ?

- Nous vous aidons à trouver votre premier poste en tant que négociateur immobilier
- Le bilan de compétences vous permet de faire le point sur vos compétences et de mieux évaluer votre projet professionnel
- Notre service pédagogique peut adresser une lettre de recommandation à votre futur employeur



LES POINTS FORTS

- Des contenus pratiques avec mise en application immédiate
- Contenu en ligne accessible 24h/24 et 7j/7
- Réalisation d'un bilan de compétences afin de déterminer vos points forts
- Entretiens pédagogiques afin de clarifier vos objectifs de carrière
- Des séances de coaching
- Accès illimité à la plateforme de ressources en ligne
- Attestation de fin de formation
- Aide à l'insertion professionnelle



Sommaire

Parcours de formation négociateur immobilier

JURIDIQUE

Introduction au monde de l'immobilier partie 1 : notions générales	09
Introduction au monde de l'immobilier partie 2 : notions générales	10
Les différents acteurs immobiliers	11
La réglementation de la profession	12
Définition juridique des biens, droit de propriété, démembrement et servitude	13
Le droit des contrats	14
Les contrats de vente dans l'ancien	15
Les diagnostics immobiliers	16
Financement immobilier	17
Les règles d'urbanisme	18
La vente d'immobilier neuf	19
Les SCI	20
Fiscalité immobilière	21
Transmission du patrimoine	22
Lire un titre de propriété	23
Le viager	24
La location	25

COMMERCIAL

L'estimation d'un bien	26
Savoir présenter son activité : le pitch elevator	27
Techniques de prospection avancées : le questionnaire	28
La négociation du prix	29
La prise du mandat exclusif	30
Constitution d'un réseau d'apporteurs d'affaires	31
Terrain et suivi	32
Conserver sa commission	33

RÉSEAUX SOCIAUX

Donner de la visibilité à son activité sur Facebook	34
Développer la notoriété et la présence digitale de votre activité	35

MANAGEMENT

Comment recruter un nouveau collaborateur	36
Accueillir un nouveau collaborateur	37

Parcours de formation créer son entreprise commerciale 38

Créer, gérer, pérenniser son entreprise

Connaître son marché pour lancer son projet	
Connaître les formalités administratives et juridiques	
Cibler ses actions afin de développer son activité	
Savoir présenter son activité	
Quelle structure juridique ? Quel régime fiscal et social ?	
Développer son CA et sa rentabilité	
Communiquer pour développer votre activité	
Les indicateurs de pilotage	

INTRODUCTION AU MONDE DE L'IMMOBILIER

PARTIE 1 : NOTIONS GÉNÉRALES



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.



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



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
 - > Détecter le besoin

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)

LES DIFFÉRENTS ACTEURS IMMOBILIERS



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

LA RÉGLEMENTATION DE LA PROFESSION



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
- Honoraire

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



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

LE DROIT DES CONTRATS



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

LES CONTRATS DE VENTE DANS L'ANCIEN



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.

PROGRAMME

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

LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS



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.



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



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)

LES RÈGLES D'URBANISME



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

LA VENTE D'IMMOBILIER NEUF



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 CCMi

LE LOTISSEMENT

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

LES SCI



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

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

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE



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)

TRANSMISSION DU PATRIMOINE



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

- Principe et définition

LIRE UN TITRE DE PROPRIÉTÉ



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
- Cadastre 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 ?

LE VIAGER



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

LA LOCATION



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

- Si vous êtes mariés
- Si vous êtes pacsés
- Si vous êtes concubins
- Si vous êtes concubins
- Si vous êtes simples colocataires
- Si 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

L'ESTIMATION D'UN BIEN



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
- Les différents types de bien à estimer
- Les éléments à prendre en compte pour le calcul du prix
- Méthode comparative
- Méthode financière
- Valeur vénale
- Méthode des cash flow
- L'étude comparative de marché (ECM)

SAVOIR PRÉSENTER SON ACTIVITÉ : LE PITCH ELEVATOR



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

TECHNIQUES DE PROSPECTION AVANCÉES LE QUESTIONNEMENT



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

LA NÉGOCIATION DU PRIX



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

LA PRISE DU MANDAT EXCLUSIF



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 ?

CONSTITUTION D'UN RÉSEAU D'APPORTEURS D'AFFAIRES



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

LA RECOMMANDATION

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

TERRAIN ET SUIVI



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

CONSERVER SA COMMISSION



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

- Faire la démonstration des services
- La découverte propriétaire
- Vendez cher votre peau

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

- Le questionnaire
- 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

INTRODUIRE UN TIERS DANS LA NÉGOCIATION

SÉCURISATION DE L'OFFRE

DONNER DE LA VISIBILITÉ À SON ACTIVITÉ SUR FACEBOOK



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

DÉVELOPPER LA NOTORIÉTÉ ET LA PRÉSENCE DIGITALE DE VOTRE ACTIVITÉ



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.

- 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
- 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



PROGRAMME

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

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.

4-QUELQUES CONSEILS :

- La fréquence
- De manière générale

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

COMMENT RECRUTER UN NOUVEAU COLLABORATEUR



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 négociateurs 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 ?

ACCUELLIR UN NOUVEAU COLLABORATEUR



OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Comment accueillir et coacher son premier collaborateur : 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 recrues».



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

INTITULÉ DE LA FORMATION :

Créer et développer son entreprise commerciale

PARCOURS CRÉATEUR/ REPRENEUR D'ENTREPRISE

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
- Définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée

compétences visées

connaître son marché, connaître les formalités administratives, savoir présenter son activité, choisir la structure juridique adéquate, augmenter sa rentabilité, communiquer sur son activité, savoir piloter son activité pour faire croître son entreprise

Public ciblé

Ces actions de formation sont réalisées dans le cadre d'un parcours suivi par le créateur ou le repreneur d'entreprise.

Pré-requis

avoir un projet de création ou reprise d'entreprise.

Encadrement

Vous serez encadré par des formateurs que vous pourrez questionner à tout moment

Modalité pédagogiques

- Formation à distance
- séances de coaching
- plateforme e-learning
- bilan de cadrage
- formation de 4 à 6 semaines

Débouchés

Création, gestion et développement de son entreprise

PROGRAMME

Partie 1 : Connaître son marché pour lancer son projet:

L'analyse du contexte, et de l'environnement
Analyse de la clientèle, et des documents commerciaux
Trouver des clients en étudiant son marché
Les documents de la relation contractuelle (contrats de vente)
Définition de l'offre commerciale
Positionnement concurrentiel
Présentation des compétences utiles au créateur d'entreprise

Partie 2 : Connaître les formalités administratives et juridiques

Découvrir les formalités juridiques, réglementaires,
Présentation du CFE, centre de formalités des entreprises
Connaître les différentes aides
Mobiliser les financements au démarrage

Partie 3 : Cibler ses actions afin de développer son activité

Etudier son marché local
Prospecter et valoriser son offre commerciale
Savoir évaluer son chiffre d'affaires futur
Se positionner sur un marché de niche

Partie 4 : Savoir présenter son activité

Créer des outils de communication adaptés à son entreprise
Se démarquer de la concurrence
Définir sa stratégie commerciale et de communication
Créer et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale

Partie 5 : Quelle structure juridique ? Quel régime fiscal et social?

Présentation des différentes structures juridiques,
Avantages et limites des différentes structures juridiques
immatriculation en ligne
Comprendre les différents régimes fiscaux

Partie 6 : Développer son CA et sa rentabilité

Comment choisir son secteur de commercialisation
Etude de la clientèle et des prescripteurs
La politique d'offre
La politique de prix
La stratégie de distribution

Partie 7 : Stratégie financière

Comment mettre en place un plan de financement
Les besoins financiers du projet (investissements, charges)
Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
La viabilité financière du projet

Partie 8 : Communiquer pour développer votre activité

Définir la stratégie marketing et de communication
Maîtriser les outils digitaux pour gagner en efficacité
Apprendre à communiquer et à convaincre
Apprendre à structurer un pitch commercial
Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet
L'utilisation du numérique pour gérer son entreprise

Partie 9 : Les indicateurs de pilotage

Les indicateurs et tableaux de bord
Structurer une feuille de route
Planifier l'activité
Comment définir ses objectifs commerciaux et piloter son activité

ESFI

contact@esfi.fr

www.esfi.fr