



PARCOURS DE FORMATION

Immobilières



FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

L'excellence au service de vos besoins



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

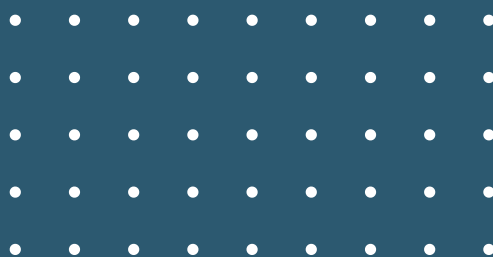
ACTIONS DE FORMATION



2 avenue Georges Pompidou / Brest



06 46 36 20 64



contact@esprit-formations.fr

Apprendre c'est vouloir **progresser**, c'est être animé d'une **passion**, d'une soif
intense de **découverte**.

Esprit Formation

Présentation d'Esprit Formation

Professionnels de l'immobilier, formez-vous avec Esprit Formation, organisme de formation **finistérien depuis 15 ans**.

Nous vous accompagnons dans le **développement de vos compétences** grâce à des **formations concrètes**, pensées pour les **réalités et les exigences du secteur immobilier**. Notre approche, mêlant théorie et mise en pratique, s'adapte à vos objectifs : **perfectionnement, reconversion ou montée en compétences**.

Chez Esprit Formation, vous bénéficiez d'un **accompagnement personnalisé** dans une **ambiance conviviale**, avec des **formateurs expérimentés issus du terrain**. Nous encourageons les échanges entre professionnels pour enrichir votre expérience et favoriser le partage de bonnes pratiques.

Toujours à l'écoute des **évolutions du secteur**, notre équipe intègre les dernières tendances, notamment en matière **d'outils numériques**, de **réglementation** ou **d'intelligence artificielle**. Ensemble, préparons les enjeux de demain dans l'immobilier.



Gérald Sauvageot
Directeur



Nos formateurs



Guillaume Philippon
Expert foncier et
agricole



Mélanie Le Gall
Architecte



Yann CABON
Expert IA



Estelle Pierquin
Experte marketing
digital immobilier



Marie Quinquis
Conseillère
LinkedIn



Astrid Chatain
Sophrologue



Nos formateurs



Lydie Person
Coach conférencière



Quentin Roth
Diplômé notaire



Audrey Aldoff
Agent immobilier



Régine Eildé
Psychologue



Léa Sélébrio
Fondatrice LS
Consulting



Gérald Sauvageot
Formateur



Hélène Saugez
Docteur en droit

Guillaume Bailleul

SOMMAIRE :

1/ LES ESSENTIELS DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

- Pathologie du bâtiment au regard des diagnostics techniques
- Boostez vos ventes : connaître les aides à la rénovation énergétique des logements individuels
- La loi climat
- La loi littoral
- Déontologie, non-discrimination et LCBT
- Argumenter, convaincre et traiter les objections

2/ LES INDISPENSABLES DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

- Gestion locative :
 - Réussir sa présentation de service
 - Missions comptables
 - Missions administratives
 - Missions techniques
- Mécanisme d'optimisation fiscale
- Les fondamentaux de la fiscalité immobilière
- Le B.A.BA de la vente immobilière: comment consolider votre relation avec les parties
- RGPD : Assurer sa conformité et valoriser les données à son profit
- Expertise immobilière : Évaluation des murs commerciaux
- Évaluer avec méthode les biens immobiliers résidentiels
- Déterminer la valeur vénale d'un immeuble dans un contexte successoral

SOMMAIRE :

3 /STRATÉGIE DIGITALE & COMMUNICATION

- Découverte et maîtrise de Canva pour les pros
- Apprenez à télépiloter un drone
- Développer des opportunités de business en immobilier grâce à Instagram
- Mettez l'intelligence artificielle au service de votre développement commercial
- Digital marketing : Développer ses réseaux sociaux
- Créer et optimiser sa stratégie digitale pour développer son business
- Communiquer et vendre avec LinkedIn

4/ POUR MIEUX VIVRE SON MÉTIER

- Se former pour booster ses ressources face à l'épuisement
- Techniques professionnelles : Psychologie au service du business
- Mieux se connaître pour mieux communiquer
- Révéler ses talents
- Gestion du stress
- Les fondamentaux du management

Les essentiels des métiers de l'immobilier



PATHOLOGIE DU BÂTIMENT AU REGARD DES DIAGNOSTICS TECHNIQUES



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Définir le DDT au service des ventes immobilières
- 🎯 Analyser les principales pathologies du bâtiment en lien avec le D.D.T
- 🎯 Proposer des solutions aux clients acquéreurs
- 🎯 Avoir un regard technique sur « l'objet immobilier »

CONTENU DE LA FORMATION :

Le cadre réglementaire Les différents diagnostics et les pathologies associées L'information sur la présence d'un risque de mэрule Le diagnostic de performance énergétique L'état de l'installation intérieure d'électricité L'assainissement non collectif Les zones de bruit Le plan de protection de l'atmosphère



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formateur – Guillaume Bailleul

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

BOOSTEZ VOS VENTES : CONNAÎTRE LES AIDES À LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS INDIVIDUELS



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Comprendre les enjeux de la rénovation énergétique & la réglementation en vigueur
- 🎯 Comprendre les Types d'Aides Disponibles & les critères d'éligibilité
- 🎯 Valoriser la performance énergétique dans les transactions immobilières & orienter les potentiels acheteurs vers les bons interlocuteurs

CONTENU DE LA FORMATION :

- Introduction – contexte historique et réglementaire
- Orienter les futurs acheteurs vers les bons interlocuteurs
- Décrire un audit énergétique
- Public concerné par les aides à la rénovation énergétique
- Rénovation « par gestes » Ma Prime Rénov'
- Rénovation énergétique globale avec Mon Accompagnateur Rénov'
- Ma Prime Rénov' Parcours accompagné
- Grands principes de calcul des aides Ma Prime Renov
- Autres aides à la rénovation



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

Moyens humains :
Formatrice – Mélanie LE GALL



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Prendre en compte les nouveautés réglementaires dans son activité immobilière
- 🎯 Renforcer son rôle de conseil auprès des clients
- 🎯 Faire le point sur la transition énergétique dans l'immobilier

CONTENU DE LA FORMATION :

- Amélioration de la performance des bâtiments existants
 - Obligation de rénovation du parc résidentiel privé énergivore
 - Obligation de réalisation de travaux d'amélioration de la performance énergétique en cas de travaux importants
 - Obligation de rénovation des bâtiments à usage tertiaire
- Le suivi de la performance et la maîtrise des consommations énergétiques
 - Mise en place d'un carnet numérique de suivi et d'entretien du logement Individualisation des frais de chauffage
 - Communication des consommations par les gestionnaires de réseaux publics d'énergie
- Les moyens de soutien et d'incitation mis en place par la loi



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
2 journées

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formateur – Hélène SAUGEZ

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Saisir les enjeux et les fondements de la loi littoral française
- 🎯 Dénouer la complexité de l'application de la loi littoral
- 🎯 Savoir identifier si un bien se trouve ou non soumis à ces obligations

CONTENU DE LA FORMATION :

- C'est quoi la Loi littorale ? Quel littoral concerné ? Que peut-on faire ? Qui ? Comment le faire ? A qui s'adresser ? Dérogations ?
 - Illustrations et mises en situation
- Les contraintes en termes de permis de construire ou de vente de terrain
 - Illustrations et mises en situation
- La loi Elan : vers des assouplissements de la loi littoral



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formatrice – Hélène SAUGEZ

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.



LES OBJECTIFS A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Remplir les objectifs visés par les 4 heures prévues par la loi en déontologie et non-discrimination
- Identifier les situations contraires ou non au code de déontologie
- Argumenter ses décisions sans discriminer
- Appliquer les démarches énoncées par le code de déontologie
- Prévenir de certaines infractions et savoir y remédier
- Mettre à jour ses pratiques en fonction des évolutions du droit de l'immobilier

CONTENU DE LA FORMATION :

- Déontologie et non-discrimination (4 heures)**
 - Le code de déontologie (2 heures) : Adapter ses pratiques aux nouvelles exigences (RGPD- TRACFIN etc...) / Fondement du code et présentation des articles/ Les structures habilitées à vous contrôler et les sanctions encourues
 - La non-discrimination à l'accès au logement (2 heures) : Comprendre et repérer les discriminations/ Les différentes formes de discriminations directes et indirectes/ Les sanctions encourues/ Le rôle de l'agence et des réseaux professionnels
- Veille juridique (3 heures)**
 - Appliquer les nouveautés réglementaires et légales de la profession Mettre à jour ses pratiques et maintenir une veille juridique
 - Rappel de la nécessité de la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
4 heures

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Sanction de la formation :

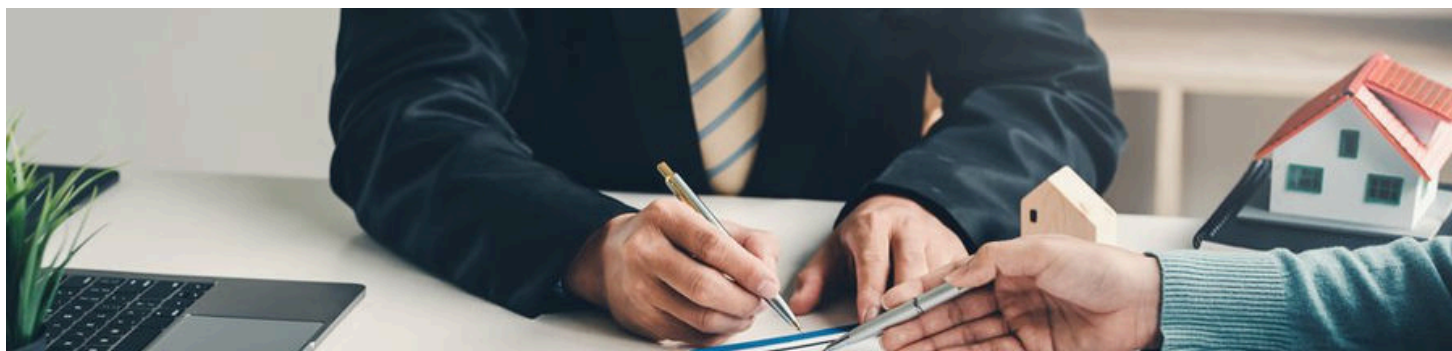
Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.

Moyens humains :

Formateur – Gérald SAUVAGEOT



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Identifier ses comportements en communication
- 🎯 Anticiper les objections pour mieux y répondre
- 🎯 Développer ses capacités d'argumentation

CONTENU DE LA FORMATION :

- Diagnostic personnel : styles de communication et comportements
- Comprendre les mécanismes de la persuasion
- Construction d'un argumentaire efficace
- Techniques d'anticipation et gestion des objections
- Gestion des émotions dans la communication
- Exercices pratiques : jeux de rôles, analyse de cas concrets
- Techniques pour renforcer la confiance et la crédibilité



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice - Gérald SAUVAGEOT

Les indispensables des métiers de l'immobilier





LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 🎯 Savoir réaliser une découverte client bailleur afin de connaître ses besoins
- 🎯 Savoir utiliser les informations récoltées et comment préparer le rendez-vous de restitution
- 🎯 Savoir personnaliser son discours
- 🎯 Savoir lever les objections
- 🎯 Savoir faire vivre sa présentation de services
- 🎯 Savoir analyser ses forces et ses axes d'amélioration

CONTENU DE LA FORMATION :

- Les bases de la communication et de l'écoute active
- Quels outils à créer pour collecter les informations lors de la rencontre avec le client?
- Découverte du profil SONCASE et pratiquer la Process Communication
- Découverte de l'attitude START
- Réalisation d'un auto-diagnostic d'assertivité
- Travail sur la levée d'objections, le mécanisme du close
- Entraînement en jeux de rôle sur la découverte et la présentation de services



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
2 journées

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :
Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formatrice : Audrey ADLOFF

Sanction de la formation :
Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :
Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Connaître la comptabilité du bailleur et la législation dans l'environnement de l'agence

CONTENU DE LA FORMATION :

- Les bases de la comptabilité mandant
- La réglementation et les responsabilités de l'agence
- Les états de rapprochement bancaire
- Rédiger un compte-rendu de gestion et savoir l'expliquer à son mandant
- La régularisation des charges, l'aide à la déclaration des revenus fonciers
- Les appels de loyers, les encaissements
- Les comptes annexes et leurs impacts: honoraires, fournisseurs, attente



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
2 journées

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice – Audrey ADLOFF

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 🎯 Organiser son mois et son année sur les temps forts de la vie du service de gestion locative
- 🎯 Créer des outils de suivi et de planning
- 🎯 Connaître la loi du 06/07/1989 et savoir l'appliquer au quotidien

CONTENU DE LA FORMATION :

- Tous les aspects administratifs du quotidien : de la saisie du dossier propriétaire au contrat de location
- Etude des pièces constitutives d'un dossier mandant et locataire afin de savoir les utiliser et les renouveler (renouvellement des mandats, des baux, des attestations d'assurance et des contrats d'entretien)
- Aspects théoriques des baux d'habitation et du bail mobilité : connaître les modalités de congés, de préavis, de révision des loyers
- Faire face à une situation d'impayés, mettre en place une procédure et la suivre jusqu'à son terme
- Rembourser le dépôt de garantie



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
2 journées

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice - Audrey ADLOFF

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 🎯 Savoir déterminer la responsabilité des travaux entre un bailleur et locataire
- 🎯 Savoir constituer son portefeuille d'artisans et le gérer
- 🎯 Savoir gérer un sinistre avec une assurance (MRH, MRI, PNO)

CONTENU DE LA FORMATION :

- Les critères de décence
- Les décrets de 1987 (entretien et réparations locatives charges récupérables)
- La grille de vétusté Les droits et obligations des parties : délais d'intervention, conséquences et procédures (étude de la notice d'information du bail)
- Le dossier technique (les diagnostics)



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formatrice - Audrey ADLOFF

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Choisir le montage fiscal adapté à sa stratégie patrimoniale
- Appliquer la fiscalité du vide – ou du meublé – au forfait ou au réel
- Appliquer le statut LMP/LMNP
- Déclarer ses revenus fonciers ou commerciaux
- Faire la différence entre SCI et SARL en location de biens
- Calculer la rentabilité de son investissement et calculer un amortissement

CONTENU DE LA FORMATION :

- Les différentes fiscalités de l'investisseur
 - La Location en vide: Forfait ou Réel / Faire une déclaration « 2044 » / Travaux déductibles selon le code général des impôts
 - Illustration par l'exemple La location en meublé : Forfait ou Réel / Choisir l'IR (impôt sur le revenu) ou l'IS (impôt société) / Choisir le statut LMP ou LMNP / Amortissement et autres frais déductibles
- La location via une société
 - Les SCI et les SARL familiales : définitions
 - Création et fonctionnement Fiscalité à l'IR ou à l'IS .



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formateur : Quentin ROTH

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les impacts fiscaux des principales opérations immobilières.
- Expliquer aux clients les notions essentielles liées à la fiscalité immobilière.
- Identifier les régimes fiscaux adaptés à chaque type d'opération (achat, vente, location).
- Sécuriser les conseils en respectant les cadres légaux.

CONTENU DE LA FORMATION :

- Les Impôts Immobiliers : IFI, Revenus Fonciers, TVA, DMTO
- Fiscalité de la Vente : Plus-Value, TVA, DMTO
- Fiscalité de la Location : Revenus Fonciers, LMNP, LMP
- Investissements et Montages : Pinel, Malraux, Denormandie, SCI, Nue-Propriété



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formateur : Quentin ROTH

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.





LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 🎯 Gérer les étapes et la chronologie de la mise en vente à la rédaction de l'avant-contrat de vente
- 🎯 Identifier les particularités du dossier, pour rédiger les clauses adéquates
- 🎯 Déterminer les informations essentielles pour contractualiser de manière rassurante
- 🎯 Préparer un dossier complet pour collaborer efficacement avec le notaire

CONTENU DE LA FORMATION :

- La période précontractuelle
 - Comprendre le processus et la chronologie de la vente immobilière, savoir rédiger un mandat de vente
 - Appréhender les besoins de l'acquéreur pour formuler une offre d'achat précise
 - Identifier les sources d'informations nécessaires au dossier
 - Savoir rassurer les parties sur les pièces formant le dossier de vente,
- La rédaction de l'avant-contrat
- Optimiser sa relation avec le notaire



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :
Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formateur - Quentin ROTH

Sanction de la formation :
Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :
Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre l'enjeu de l'application du RGPD
- Tenir un registre de traitement de données personnelles
- Utiliser les données personnelles pour développer son business

CONTENU DE LA FORMATION :

- Les enjeux liés au RGPD
 - Le respect des droits de clients / La sensibilisation des collaborateurs/ Les enjeux numériques
- La mise en application dans les PME
 - Les règles à appliquer pour une petite structure / Les outils à disposition grâce au CNIL
- Application du RGPD dans le secteur immobilier
 - Quelles données ? Quelles informations recueillir ? Quel document à mettre en place ? Le rôle et missions du DPO (délégué à la protection des données) dans une petite structure



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :
Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formatrice - Léa SELEBRIO

Sanction de la formation :
Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :
Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 🎯 Acquérir les outils, les connaissances et l'autonomie pour réaliser un rapport d'expertise de locaux Commerciaux

Contenu de la formation :

- Rappel sur les différents types de locaux
- Type de missions confiés à l'expert
- Déroulé des opérations d'expertise
- Étude du bail commercial
- Méthode par comparaison
- Études de cas
- Échanges et questions diverses



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30 soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :
Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formateur - Guillaume PHILLIPON

Sanction de la formation :
Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :
Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 🎯 Connaître les fondamentaux de l'expertise immobilière
- 🎯 Acquérir les méthodes qui permettent de faire un avis de valeur des biens d'habitation
- 🎯 Etablir un rapport d'expertise synthétique

Contenu de la formation :

Méthodes d'évaluation : Quelles Méthodes pour quels types de bien ?

- Unités de mesure (mètre carré / Boutin / Carrez / SDPHO)
- Méthodes d'évaluations Méthode par comparaison
- Méthode par capitalisation / rendement
- Mise en situation et cas pratiques Indices d'actualisation
- Comment rédiger un avis de valeur



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30 soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

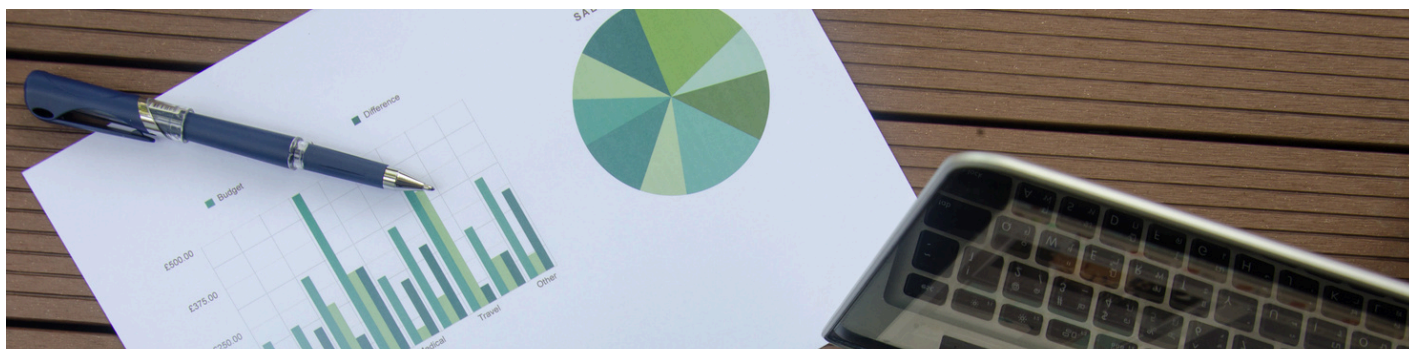
Moyens pédagogiques :
Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formateur - Guillaume PHILLIPON

Sanction de la formation :
Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :
Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.

DÉTERMINATION DE LA VALEUR VÉNALE D'UN IMMEUBLE DANS UN CONTEXTE SUCCESSORAL



LES OBJECTIFS A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 🎯 Acquérir les outils, les connaissances et l'autonomie pour réaliser un rapport d'expertise de locaux Commerciaux

Contenu de la formation :

1^{er} jour

- Les pré-requis à l'expertise immobilière
- Le processus de l'expertise
- Les différentes typologies d'actifs dits standards
- Les méthodes d'évaluation à privilégier en fonction du type de bien

2^{ème} jour

- Expertise d'un bien (appartement ou maison)
- Visite in situ (selon possibilité)
- Mise en situation / rédaction d'un rapport d'expertise.
- Cas pratiques.



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
2 journées

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30 soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Salle de formation adaptée. Un support de formation est remis au stagiaire.

Moyens humains :

Formateur - Guillaume PHILLIPON

Stratégie digitale et communication





LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Permettre aux participants de maîtriser les bases de Canva pour créer des visuels professionnels adaptés à leurs besoins de communication

CONTENU DE LA FORMATION :

- Introduction à Canva
- Exploration de l'interface
- Création de visuels simples
- Approfondissement : Fonctionnalités avancées
- Optimisation et personnalisation
- Cas pratique : Projet final
- Conclusion et questions



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice - Estelle Pierquin

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 🎯 Appréhender la réglementation relative à l'utilisation d'aéronefs télépilotes
- 🎯 Maîtriser les intérêts de la captation aérienne dans la promotion
- 🎯 Utiliser un drone lors d'une session de télépilotage
- 🎯 Appliquer les règles de sécurité dans l'usage du drone

CONTENU DE LA FORMATION :

- La réglementation aérienne relative au drone
- La réglementation relative à l'espace au sol
- Les deux catégories d'exploitation possibles
- Les principales règles de sécurité
- Pilotage d'un drone professionnel en double commande avec un instructeur
- Maîtriser les axes d'évolution d'un drone professionnel
- Effectuer des photographies et des vidéos aériennes à vocation immobilière



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
2 journées

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formateur

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

DÉVELOPPER DES OPPORTUNITÉS DE BUSINESS EN IMMOBILIER GRÂCE À INSTAGRAM



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- Comprendre et professionnaliser son compte Instagram
- Digitaliser son business sur Instagram
- Humaniser sa communication pour se vendre
- Se servir des avantages de la publicité
- Utiliser les différents outils pour s'organiser et gagner du temps

CONTENU DE LA FORMATION :

- **Comprendre et professionnaliser son compte Instagram**
 - Pourquoi utiliser Instagram ? Comment utiliser Instagram ?
- **Digitaliser son business sur Instagram**
 - Mettre en avant ses prestations et actualités sur son feed et en stories
- **Humaniser sa communication pour se vendre**
 - Comment et pourquoi se mettre en scène ? Quels thèmes aborder dans ses vidéos ? Conseils et astuces pour une vidéo de qualité et pertinente
- **Les avantages de la publicité et comment s'en servir Les différents outils pour s'organiser et gagner du temps**



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice - Estelle Pierquin

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Animer ses réseaux sociaux sur la durée facilement
- 🎯 Découvrir des outils performants
- 🎯 Savoir faire une publicité personnalisée

CONTENU DE LA FORMATION :

- Analyser les sujets pertinents à partager sur ses réseaux sociaux
- Trouver des sources d'inspiration
- Rédiger un calendrier éditorial
- Découvrir les outils créatifs et d'organisation pour optimiser son temps et la qualité de ses posts
- Programmer des posts à l'avance
- Comprendre le système de publicité "Meta Business Suite"



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formatrice – Estelle Pierquin

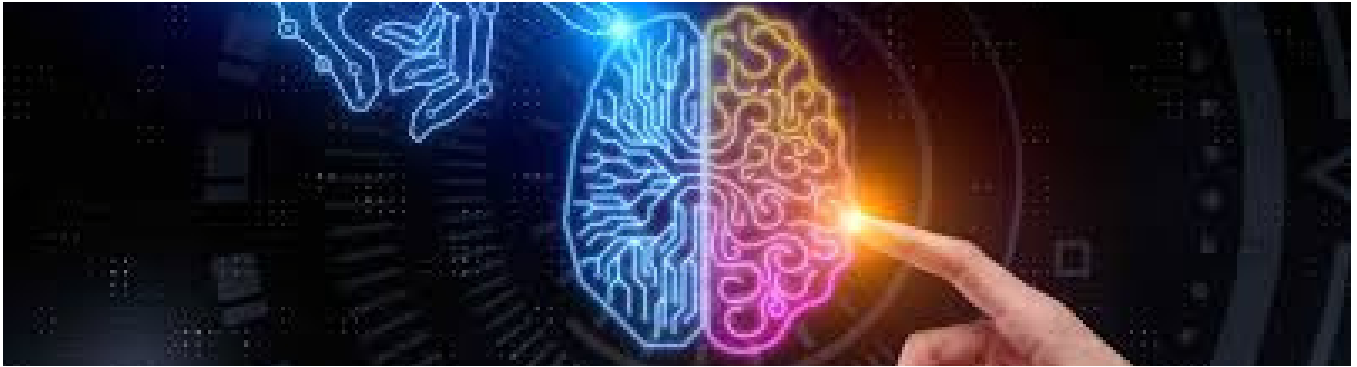
Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

METTEZ L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Comprendre l'IA générative : Définir, évaluer ses intérêts et limites
- 🎯 Maîtriser le prompting : Créer des prompts efficaces et utiliser des techniques avancées
- 🎯 Utiliser des outils IA avancés : Choisir les bons outils et exploiter différents formats (texte, images, audio)
- 🎯 Synthétiser et conclure : Identifier les apports de l'intelligence artificielle et réfléchir aux perspectives

CONTENU DE LA FORMATION :

- Introduction à l'IA générative
- Prise en main du prompting avec les concepts les piliers et des techniques avancées
- Utilisations avancées de l'IA générative (outils, instructions personnalisées, formats..).
- Introduction au noCode (description, exemples)
- Prise en main (base de données, formulaires)
- Conclusion sur l'IA et le noCode



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formateur – Yann CABON

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

CRÉER ET OPTIMISER SA STRATÉGIE DIGITALE POUR DÉVELOPPER SON BUSINESS



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Comprendre le marketing digital : Saisir ses avantages et les principaux canaux, comme le SEO, SEM et les réseaux sociaux
- 🎯 Créer une stratégie de contenu : Élaborer un contenu pertinent avec un calendrier éditorial adapté
- 🎯 Utiliser l'IA pour optimiser le contenu : Automatiser la création et la gestion du contenu à l'aide d'outils d'intelligence artificielle
- 🎯 Appliquer les concepts à des cas pratiques : Tester les notions apprises et obtenir du feedback pour ajuster la stratégie.
- 🎯 Analyser les données et ajuster les stratégies : Utiliser les données pour affiner le marketing et maximiser l'impact des campagnes.

CONTENU DE LA FORMATION :

- Introduction au marketing digital
- Comprendre les fondamentaux
- Stratégie de contenu
- Introduction aux outils et outils d'IA
- Atelier interactif
- SEM (SEO / SEA) et SMO
- Marketing sur les réseaux sociaux
- Email marketing et fidélisation
- Analyse de données et ajustement des stratégies
- Conclusion et Q&A



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice - Estelle Pierquin

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Apprendre les différentes fonctionnalités du réseau social
- 🎯 Savoir communiquer, développer sa visibilité et celle de son entreprise
- 🎯 Mettre en place une organisation liée à l'utilisation du réseau social
- 🎯 Adopter une posture confiante pour développer son réseau de contacts

CONTENU DE LA FORMATION :

- Plongez dans les fondamentaux de LinkedIn
- Explorez les chiffres clés de LinkedIn,
- Appréhendez l'interface de LinkedIn
- Optimisez votre profil LinkedIn
- Développez votre réseau, publiez et prospectez avec confiance
- Découvrez les clés d'un profil performant et les pratiques qui font la différence
- Apprenez à maîtriser la gestion de votre page entreprise
- Organisez et mettez en place votre feuille de route
- Découvrez et partagez des outils complémentaires à LinkedIn



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice - Marie Quinquis

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

Pour mieux vivre son métier





LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Évaluer les facteurs de risques d'épuisement professionnel propres à son champ d'exercice
- 🎯 Identifier les mesures de prévention applicables
- 🎯 Utiliser un panel de ressources préventives et curatives de l'épuisement professionnel

CONTENU DE LA FORMATION :

- Présentation de la formation
- Décoder : fatigue, anxiété, stress, dépression ou burn-out ?
- Repérer et évaluer le processus d'épuisement
- Prévenir, agir, récupérer
 - Facteurs organisationnels
 - Facteurs personnels



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formatrice – Régine EILDE

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Développer ses capacités à amorcer le business
- 🎯 D'optimiser sa communication en fonction des comportements des clients
- 🎯 Adapter sa charge mentale
- 🎯 Augmenter ses compétences à gérer les situations difficiles
- 🎯 Répondre efficacement à l'agressivité et aux demandes abusives
- 🎯 Trouver une manière adéquate de dire non et développer son affirmation de soi.

CONTENU DE LA FORMATION :

- **Développer ses capacités à amorcer le business**
 - Comment faire une première bonne impression ?
 - Quels sont les ressorts d'une communication optimisée ?
 - De quelle façon adapter sa charge mentale ?
- **Augmenter ses compétences à gérer les situations difficiles**
 - Comment répondre efficacement à l'agressivité et aux demandes abusives ?
Trouver une manière adéquate de dire non ?
 - De quelle façon développer son affirmation de soi ?



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice – Régine EILDE

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX COMMUNIQUER



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Explorer sa personnalité et comprendre ses émotions
- 🎯 Développer une communication assertive
- 🎯 Créer des relations authentiques en équipe
- 🎯 Élaborer un plan d'action pour appliquer les compétences en milieu professionnel

CONTENU DE LA FORMATION :

- Introduction à la Connaissance de Soi
- Compréhension des États Émotionnels
- Identifier les Déclencheurs
- Comprendre les positionnements adoptés pour s'en libérer et avoir des relations authentiques
- Communication Assertive
- Pratique de la Communication Assertive
- Intégration et Plan d'Action



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :

Formatrice - Lydie PERSON

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Comprendre la notion de talents selon l'approche de l'Institut Gallup et leur pertinence dans un contexte professionnel.
- 🎯 Identifier et s'approprier ses propres talents ainsi que ceux des membres de l'équipe
- 🎯 Analyser les complémentarités entre les talents individuels et collectifs pour répondre aux besoins de l'équipe et de l'organisation.
- 🎯 Développer des collaborations puissantes avec les collègues en utilisant les forces individuelles et collectives.

CONTENU DE LA FORMATION :

- Icebreaker
- Découverte de talents
- Analyse du mapping des talents
- Partage d'expériences de réussite et "gossip des talents"
- Méditation et visualisation
- Création d'une fresque collective
- Conclusion (faire le point, échanges...)



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Sanction de la formation :

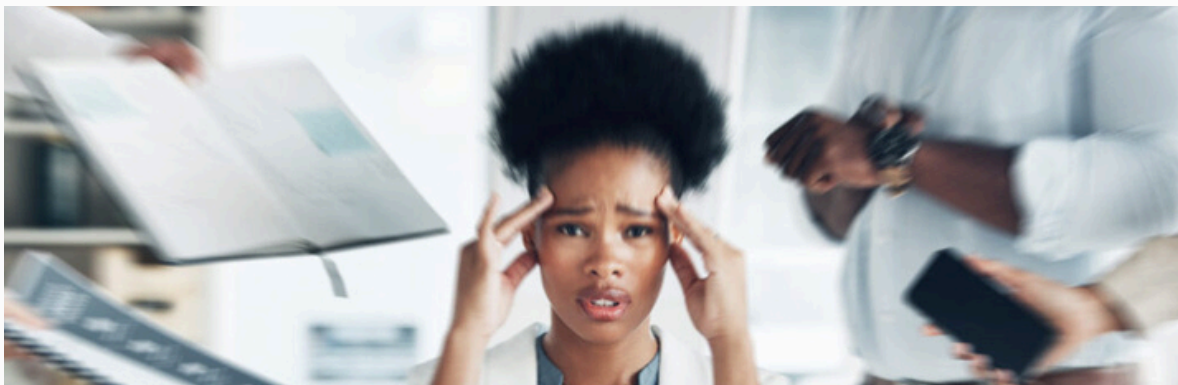
Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

Moyens humains :

Formatrice - Lydie Person



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Identifier le bon stress (moteur) et le mauvais stress (débilitant)
- 🎯 Reconnaître les phases du stress : alarme, résistance et épuisement
- 🎯 Comprendre les impacts du stress prolongé sur la santé physique et mentale
- 🎯 Découvrir des outils pratiques pour gérer le stress, notamment la sophrologie

CONTENU DE LA FORMATION :

➤ Comprendre le stress

- Différencier stress positif et négatif

➤ Les mécanismes physiologiques

- Conséquences physiques & conséquences psychologiques

➤ Gestion et prévention du stress

- Reconnaître les signaux d'alarme pour agir à temps
- Introduction à la sophrologie comme méthode complémentaire



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
1 journée

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Moyens humains :
Formatrice – Astrid Chatain

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.



LES OBJECTIFS *A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- 🎯 Piloter et animer son équipe au quotidien
- 🎯 Oser s'affirmer en situation professionnelle
- 🎯 Prendre la parole avec aisance et conviction
- 🎯 Planifier son temps, gérer les priorités et les urgences

CONTENU DE LA FORMATION :

- Installer une communication efficace avec ses équipes
- Faire preuve d'assertivité et innover dans son management
- Développer les estimes et les confiances en soi
- Se fixer des priorités et déterminer les indicateurs de suivis



Nombre de place
10 maximum



Tarif
350€ /journée



Durée
2 journées

La formation est collective en présentiel (sauf cas exceptionnels), accessible PMR.
Les horaires sont : 9h00 à 12h00 puis de 13h30 à 17h30, soit 7 heures par jour

MODALITÉS DE LA FORMATION

Moyens pédagogiques :

Alternance de cours magistraux et de cas pratiques sur des documents professionnels et en lien direct avec le métier du stagiaire.

Sanction de la formation :

Évaluations sous forme de quiz attestant les objectifs atteints.

Moyens techniques :

Fourniture ou mise à disposition des supports techniques et/ou juridiques nécessaires.

Moyens humains :

Formateur – Gérald Sauvageot

***L'excellence au service
de vos besoins***



**ESPRIT
FORMATION**



ESPRIT_FORMATION



**ESPRIT
FORMATION**

**SIRET : 97949783100029
Déclaration d'Activité
n°53290984729**