

PROGRAMME DE FORMATION : **IMMOBILIER & INTELLIGENCE :** **Transformer, innover, performer**

PUBLIC :

Destinée aux professionnels de l'immobilier, cette action de formation vise à renforcer et actualiser les compétences nécessaires aux métiers de la transaction, de la gestion et de l'administration de biens.

Elle a pour objectif d'améliorer la performance commerciale, de sécuriser les opérations, de maîtriser les fondamentaux du bâti, d'intégrer les enjeux de la rénovation énergétique, d'optimiser la gestion de copropriété et de structurer un parcours client de qualité, tout en développant des pratiques managériales adaptées.

- Dirigeants et responsables d'agences immobilières.
- Professionnels de la transaction, de la gestion locative et de la copropriété.
- Collaborateurs en charge de la relation client, de la communication et du développement commercial.
- Indépendants salariés et mandataires immobiliers.

PRÉREQUIS :

Distanciel : Être munis d'un ordinateur, tablette ou smartphone, d'une connexion internet (option : une webcam fonctionnelle). Savoir lire et écrire.

Présentiel : Être munis d'un ordinateur. Savoir lire et écrire.

DURÉE :

Distanciel : 14 heures. Le participant dispose de 4 semaines pour réaliser la formation.

Présentiel : 14 heures. La formation est réalisée sous 2 jours ouvrés.

DATES OU PÉRIODE :

Date à définir avec le bénéficiaire.

Période de formation : De Janvier à Décembre

NOMBRE DE PARTICIPANT(S) PAR SESSION :

- Minimum : 1

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone.

Inscription à réaliser au plus tard 15 jours avant le démarrage de la formation.

LIEU :

Formation distanciel : Plateforme e-learning

Formation présentiel : VILLA 46 - DOMAINE D, 59 CHEMIN DE REDONDON, 26200 MONTELIMAR

TARIFS :

420 euros HT /apprenant

OBJECTIF OPÉRATIONNEL DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Développer la performance commerciale et la sécurisation des transactions, locations et ventes
- Maîtriser les fondamentaux techniques du bâti, la valorisation des biens et les enjeux de rénovation énergétique
- Optimiser la gestion de copropriété et le suivi opérationnel sur site
- Structurer un parcours client de qualité et améliorer l'expérience client en agence
- Renforcer ses pratiques managériales et relationnelles au sein de l'équipe et de l'agence

CONTENU

1 - Compétences commerciales et performance en immobilier

- Techniques de prospection, de négociation et de conclusion des ventes et locations
- Sécurisation des opérations et respect du cadre réglementaire
- Suivi et analyse des performances commerciales et de la relation client

2 - Expertise technique et valorisation des biens

- Maîtrise des fondamentaux du bâti, identification des pathologies et valorisation des biens
- Intégration des enjeux de rénovation énergétique et de transition écologique
- Optimisation de la gestion de copropriété et suivi opérationnel sur site

3 - Parcours client, management et qualité de service

- Structuration du parcours client et amélioration de l'expérience client en agence
- Développement des pratiques managériales et opérationnelles
- Pilotage et amélioration continue de la performance globale

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

L'exécution de l'action de formation est attestée par la combinaison des éléments suivants : la feuille d'émargement signée par les stagiaires et le formateur pour chaque demi-journée de formation en présentiel ; le suivi des données enregistrées sur la plateforme de e-learning, laquelle permet de suivre en temps réel l'avancement pédagogique, ainsi que les temps et heures de connexion des stagiaires. Le programme de formation en annexe détaille les moyens mis en œuvre pour réaliser techniquement l'action, suivre son exécution et apprécier ses résultats.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS**Modalités pédagogiques :**

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Questionnaires, exercices et étude de cas

Éléments matériels :

- Plateforme e-learning

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Les méthodes mobilisées :

Pour cette formation, nous mobilisons une pédagogie active basée sur : des apports théoriques (vidéos et supports écrits), des mises en pratique sous forme d'exercices guidés, des quiz de validation des acquis, et des échanges permanents entre formateur et apprenant.

CONTACT DE L'ORGANISME

Enzo BARBATO

Fonction : Président - Formateur
Téléphone : +33 7 78 17 29 54

- Vous êtes en situation de handicap ? Nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir où pour vous orienter. Vous pouvez contacter Monsieur Barbato Enzo pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez nous contacter par téléphone, à l'adresse e-mail ou postale ci-dessus.