



FormaTec

TEL : 01 75 43 06 16

contact@formatec-formation.fr





N° FORMATEUR : 11755884575 - NUMÉRO DE TVA Intracommunautaire :
FR54838295160

FORMATIONS IMMOBILIERES ENTRANT DANS LE CADRE DE L'OBLIGATION LOI ALUR

Mise à jour le 29 /02/2024 pour les sessions de FEVRIER A JUILLET 2024

La plupart de nos formations sont dispensées en Web Conférence et en Présentiel en simultanée (salle Life Home à Montpellier avec les conditions strictes des précautions à prendre pour le Covid 19) VOIR PETIT LOGO JAUNE, BLEU OU VERT POUR CHAQUE FORMATION.

Pour chaque session, voir sur le côté droit, en bleu le domaine concerné.

-  TRANSACTION LOCATION GESTION LOCATIVE
-  SYNDIC
-  TRANSVERSALE (commun à tout secteur d'activité de l'immobilier)
-  TRANSVERSALE TOUS SECTEURS

FEVRIER 2024

MAITRISER LE FINANCEMENT DE SES CLIENTS sur 14 heures **29 FEVRIER ET 01 MARS 2024 de 9h à 12h30 et de 14H00 à 17h30** **TRANSACTION – DEFISCALISATION**

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

- Comprendre le marché du prêt immobilier Identifier les profils financiers de vos clients
- Savoir poser les bonnes questions et demander les bons documents
- Connaître les différentes formes de prêts immobiliers Sécuriser vos ventes par un financement étudié.
- Elever votre niveau d'analyse financière des dossiers clients pour réduire les risques d'un refus de prêt.

Animée par Animée Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens.

MARS 2024

RISQUES ET OBLIGATIONS DE L'AGENCE IMMOBILIERE ET DE SES COLLABORATEURS sur 7 heures

6 MARS 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 (7 heures)

TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Dans cette journée de formation sera abordé :

- Le code déontologie
- La discrimination Tracfin
- La Vigilance sur les annonces, l'affichage, la médiation, les mandats, les bons de visite

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique

COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE FACE AU MARCHÉ : SÉCURISER SES ACQUÉREURS ET ORGANISER SA PROSPECTION sur 14 heures **NOUVEAU**

7 ET 8 MARS 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 (14heures)

TRANSACTION

WEB CONFERENCE ET PRESENTIEL (GRENOBLE)

- Acquérir les différentes techniques de prospection pour développer son activité et maîtriser sa stratégie commerciale.
- Acquérir les différentes techniques d'organisation de prospection
- Savoir mettre en place un plan d'action pertinent
- Savoir faire face au marché actuel et adapter sa stratégie commerciale
- Savoir exploiter et développer sa base d'acquéreurs ainsi que les recherches clients
- Comment avoir plus de mandats de recherches en EXCLUSIVITÉ

Animée par Mathieu BRESO, consultant dans l'immobilier et agent commercial dans ce secteur

VOISINAGE-MITOYENNETE-SERVITUDES sur 7 heures

8 MARS 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

**WEB CONFERENCE - PRESENTIEL
(MONTPELLIER)**

- 1/ Définition des servitudes
- 2/ Les servitudes dérivant de la situation des lieux 3/ Les servitudes établies par la loi
- 4/ Les servitudes établies par le fait de l'homme 5/
- Le traitement des litiges de voisinage

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique,

BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE – PATHOLOGIE DES BATIMENTS sur 14 heures

12 ET 13 MARS 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

1ère journée :

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

1^{ere} journée

Savoir interpréter un DPE

Maîtriser les éléments techniques énergétiques du bâtiment

- Savoir conseiller son client vendeur ou acheteur sur la rénovation énergétique

Gilles BALL, diagnostiqueur immobilier

2^{eme} journée :

- Identifier quand se produit un désordre Qualifier un désordre
- Les différentes voies de résolution d'un désordre Les différentes pathologies

HOME STAGING -VALORISATION IMMOBILIERE sur 14 heures

21 ET 22 MARS MARS 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION

WEB CONFERENCE

*Vendre plus vite avec le home-staging : nouvelle approche de la vente, utile et rentable !
Valorisation immobilière ou l'art de transformer un bien immobilier pour que les acheteurs potentiels aient un coup de cœur immédiat, fassent une proposition d'achat en se projetant. Permettre au vendeur, avec un minimum d'investissements et de temps d'avoir un gain maximum en vendant au plus haut prix du marché. Réagencer un appartement, une maison ou un commerce pour mieux y vivre. Attirer plus de clientèle*
Animée par Serge VIEIRA Architecte

TRANSMISSION DU PATRIMOINE ET SUCCESSION - L'impact sur la Gestion des biens – Comment vendre un bien immobilier issu d'une succession sur 14heures

21 ET 22 MARS MARS 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (VERGEZE)

- Connaître et actualiser les bases de la transmission des biens, des successions, pour mieux comprendre le contexte ou pouvoir accompagner les clients.
- Déroulement d'une vente d'un bien immobilier issu d'une succession pour réussir à le vendre, de l'estimation à l'acte authentique de vente. Des réponses à des situations pratiques auxquelles un professionnel de l'immobilier peut être confronté dans le cadre d'une vente d'un bien immobilier issu d'une succession.

Animée par Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens

DEVENEZ VISIBLE ET ATTIREZ PLUS DE CLIENTS GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX ET GOOGLE MAP- INTRODUCTION A L'UTILISATION DE L'IA CHAT GPT POUR OTIMISER VOS ACTIONS sur 14 heures **NOUVEAU**

26 ET 27 MARS 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE

LES OBJECTIFS :

- A l'issue de la formation, l'apprenant-e sera en capacité de développer et promouvoir son activité immobilière grâce aux réseaux sociaux
- Connaitre les bases du marketing digital (webmarketing)
- Comprendre et savoir adapter les différents types de contenus et formats
- Connaitre le fonctionnement des différents réseaux sociaux
- Savoir utiliser les réseaux sociaux de manière efficiente et impactante
- Savoir créer un planning éditorial et programmer ses publications

- *Animée par M BRESO, AGENT COMMERCIAL DANS L'IMMOBILIER, CONSULTANT FORMATEUR SUR LES STRATEGIES DE PROSPECTION ET TITULAIRE D'UN BACHELOR DE MARKETING ET COMMUNICATION*

BIEN COMPRENDRE LES DIFFERENTS MOYENS DE DETENTIONS DE LA PROPRIETE IMMOBILIERE (LA SCI ET LES AUTRES FORMES DE DETENTIONS) sur 14 heures

28 ET 29 MARS 2024 de 9h à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Objectifs :

- La détention directe L'indivision
- La Sci (IR/IS)
- La SARL (normale ou de famille) Les autres formes de sociétés

Animée par Animée Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens

GESTION LOCATIVE

28 ET 29 MARS 2024 de 9h00 à 12h30 et de 13h30

à 17H00

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Jour 1 : Le cadre juridique de la location immobilière – Le bail d'habitation ou mixte – La mise en place du mandat de gestion locative

Jour 2 : La fin du bail – Le recouvrement des impayés et la gestion des problèmes- L'impact de la loi Alur dans l'activité de gestion locative

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique

AVRIL 2024

LE BAIL COMMERCIAL – LE FONDS DE COMMERCE ET SON EVALUATION sur 14 heures.

11 ET 12 AVRIL 2024 de 9h à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION

WEB CONFERENCE ET PRESENTIEL (PARIS)

Vous poserez les bonnes questions dans la perspective de la vente d'un fonds de commerce. Vous dépasserez les apparences des chiffres donnés dans le cadre de la vente d'une affaire. Les baux commerciaux et professionnels feront l'objet d'un approfondissement. Plusieurs méthodes d'évaluation d'un fonds de commerce seront abordées.

- Jour 1 : Le bail commercial
- Jour 2 : Le Fonds de commerce

Animé par Frédéric WALTHER, consultant en immobilier et juriste

COMPRENDRE LA PROFESSION DE MARCHAND DE BIEN sur 14 heures

2jours le 18 et 19 avril 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Les marchands de bien sollicitent régulièrement les négociateurs immobiliers pour réaliser des opérations. Comprendre leur fonctionnement, leurs contraintes et leurs cibles est un atout pour tout négociateur immobilier. De plus, certains négociateurs immobiliers souhaitent eux-mêmes réaliser des opérations pour leur propres comptes. L'objectif de cette formation est de bien connaître la profession de marchand de biens afin d'être plus professionnels dans le traitement de ce type de dossiers.

Animée par Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens.

DEONTOLOGIE, NON DISCRIMINATION, TRACFIN, AUDIT DE L'AGENCE, RGPD ET AFFICHAGE sur 7 heures

24 AVRIL 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 (7 heures)

TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Dans cette journée de formation sera abordé :

- Le code déontologie

- La discrimination Tracfin
- La Vigilance sur les annonces, l'affichage, la médiation, les mandats, les bons de visite

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique

NEGOCIATION : LES SECRETS D'UNE NEGOCIATION IMMOBILIERE REUSSI DANS UN MARCHE COMPLEXE

sur 14 heures. **NOUVEAU**

25 ET 26 AVRIL 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

- Etre capable d'optimiser son organisation
- Savoir créer une stratégie de vente efficace
- Savoir définir son positionnement pour se différencier de la concurrence
- Maitriser les différentes techniques de vente et d'argumentation
- Savoir traiter ou éviter les objections
- Acquérir la posture du professionnel gagnant

Animée par Jean Paul LUGAN

MAI 2024

LA VENTE EN VIAGER 2 jours sur 14 heures

09 ET 10 MAI 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Le vieillissement de la population déclenche de plus en plus de vente immobilière en viager. Ce chiffre d'affaires vous échappe aujourd'hui ? Suivez cette formation et le viager n'aura plus de secret pour vous !

Animée par Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens

BIEN CONNAITRE LA FISCALITE IMMOBILIERE POUR MIEUX CONSEILLER SES CLIENTS sur 14 heures

23 05 ET 24 05 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 (14 heures)

TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (VERGEZE)

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les fiscalités des revenus locatifs (Bic revenus fonciers) Anticiper sur La plus-value immobilière
- Connaître les composantes de l'IFI (impôt sur le fortune immobilière)
- Bien connaître La fiscalité des sociétés détentrice de biens immobiliers (IR/IS)

Animée par Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de bien

COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE FACE AU MARCHÉ : SÉCURISER SES ACQUÉREURS ET ORGANISER SA PROSPECTION sur 14 heures **NOUVEAU**

23 et 24 MAI 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 (14heures)

TRANSACTION**WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)**

- Acquérir les différentes techniques de prospection pour développer son activité et maîtriser sa stratégie commerciale.
- Acquérir les différentes techniques d'organisation de prospection
- Savoir mettre en place un plan d'action pertinent
- Savoir faire face au marché actuel et adapter sa stratégie commerciale
- Savoir exploiter et développer sa base d'acquéreurs ainsi que les recherches clients
- Comment avoir plus de mandats de recherches en EXCLUSIVITÉ

Animée par Mathieu BRESO, consultant dans l'immobilier et agent commercial dans ce secteur

LA GESTION LOCATIVE SOUS L'ANGLE DES NOUVELLES NORMES ET ENJEUX sur 14h

28 ET 29 MAI 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17H30 GESTION

LOCATIVE**GESTION LOCATIVE****WEB CONFERENCE-PRESENTIEL**

Objectif : Mise à jour des dernières dispositions légales et adopter une bonne pratique professionnelle de protéger les intérêts des propriétaires afin d'éviter les contentieux en gérant son portefeuille sereinement. Les gestionnaires seront à l'aise avec les dispositions nouvelles en maîtrisant parfaitement ces dernières. Ils

anticiperont les exigences attendues en répondant aux défis du marché locatif.

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique,

BIEN CONNAITRE LA FISCALITE IMMOBILIERE POUR MIEUX CONSEILLER SES CLIENTS sur 14 heures

30 05 ET 31 05 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 (14 heures)

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (PARIS)

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les fiscalités des revenus locatifs (Bic revenus fonciers) Anticiper sur La plus-value immobilière
- Connaître les composantes de l'IFI (impôt sur le fortune immobilière)
- Bien connaître La fiscalité des sociétés détentrice de biens immobiliers (IR/IS)

Animée par Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de bien

JUIN 2024

DEVENEZ VISIBLE ET ATTIREZ PLUS DE CLIENTS GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX ET GOOGLE MAP- INTRODUCTION A L'UTILISATION DE L'IA CHAT GPT POUR OTIMISER VOS ACTIONS sur 14 heures

NOUVEAU

17 ET 18 JUIN 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (VERGEZE)

Les enjeux :

Les internautes sont de plus en plus connectés, les réseaux sociaux sont devenus leur source d'information principale. En tant que professionnel de l'immobilier, vous devez donc les maîtriser pour optimiser votre attractivité et faire évoluer votre relation commerciale.

Objectifs de la formation

- Les enjeux de maîtriser sa présence sur Google Map : l'outil privilégié par l'internaute pour découvrir les entreprises de proximité intéressantes
- Comment utiliser Facebook et Instagram pour attirer des clients et les fidéliser Comment utiliser LinkedIn pour attirer vos clients BtoB, les convertir et les fidéliser
- Comment gérer les Avis clients, outil important pour valoriser votre établissement, même avec les avis négatifs

- Enfin, comment automatiser l'animation de vos présences sur les réseaux sociaux et Google Map...c'est un gain de temps assuré !

Animée par Norolanto RAZAFINIMANANA Consultante - Formatrice Transformation Numérique des TPE PME Visibilité numérique - e-réputation - Marque Employeur - Développement de communautés - Ventes et Promotions par les réseaux sociaux - social selling - Conformité RGPD

GESTION DES SINISTRES . NOUVEAU

17 JUIN 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

- Identifier les principaux mécanismes de l'assurance habitation
- Utiliser les mécanismes de l'assurance afin d'optimiser les relations entre les intervenants internes et locataire/syndic de copropriété/assureur
- Conduire efficacement un dossier d'assurance de son point de départ à sa clôture afin d'optimiser les délais et les coûts

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique

BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE – PATHOLOGIE DES BATIMENTS sur 14 heures

18 ET 19 JUIN 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

1^{ere} journée

Savoir interpréter un DPE

Maîtriser les éléments techniques énergétiques du bâtiment

- Savoir conseiller son client vendeur ou acheteur sur la rénovation énergétique

Gilles BALL, diagnostiqueur immobilier

2^{ème} journée :

- Identifier quand se produit un désordre Qualifier un désordre
- Les différentes voies de résolution d'un désordre Les différentes pathologies

M STEFANINI, Consultant, architecte

DEVELOPPEMENT ET ORGANISATION : LES CLES POUR DEVELOPPER ET PERENNISER SON ACTIVITE EN 2024 . sur 14 heures : NOUVEAU

25 ET 26 JUIN 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE ET PRESENTIEL (MONTPELLIER)

- Etre capable d'optimiser son organisation
- Savoir créer une stratégie de vente efficace
- Savoir définir son positionnement pour se différencier de la concurrence
- Maitriser les différentes techniques de vente et d'argumentation
- Savoir traiter ou éviter les objections
- Acquérir la posture du professionnel gagnant

Animée par Mathieu BRESO, consultant dans l'immobilier et agent commercial dans ce secteur

SAVOIR TRAITER AVEC UN ACQUEREUR IMMOBILIER INVESTISSEUR – CONNAITRE LES DIFFERENTS BAUX sur 14 heures.

NOUVEAU

(BLENDED DE LEARNING : 1 journée en web conférence ou en présentiel et 7 heures en amont en e learning)

27 ET 28 JUIN 2024 de 9h à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Objectifs :

Connaître les différents types d'investisseurs et leurs attentes respectives

Savoir calculer les rentabilités des différentes opérations immobilières

Connaître les différents baux pour mieux conseiller les investisseurs

Animée par Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens.

Animée par Animée Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens

JUILLET 2024

LE SUCCES COMMERCIAL : BOOSTEZ VOTRE MENTAL POUR REUSSIR VOS VENTES sur 2 jours . **NOUVEAU**

04 et 05 JUILLET 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL

En utilisant les mêmes méthodes et techniques enseignées aux sportifs de haut niveau et aux militaires des forces spéciales, vous suivrez une formation (différents formats possibles) pour acquérir les compétences nécessaires afin de :

- Booster votre confiance en soi ou la retrouver.
- Réguler votre stress et vos émotions.
- Acquérir les outils pour récupérer et vous dynamiser.
- Anticiper les scénarios difficiles en envisageant des réponses adaptées.
- Favoriser des réactions positives face aux situations complexes.

- Réguler votre niveau d'énergie (faible ou trop fort) en fonction des besoins de la situation.
- Renforcer votre résilience en gérant l'incertitude avec sérénité.
- Penser une autre organisation pour faire face aux évolutions de métiers et de besoins clients
- Et finalement, conserver vos honoraires voire, les augmenter.

JEAN PAU LUGAN

- NeuroCoach, formateur en management d'équipe et en négociation commerciale
- Préparateur mental ((Certifié Praticien TOP et SANE), Coach en respiration (Oxygène Advantage et Wim Hof) et spécialiste de la récupération mentale et physique
- A accompagné coaches et joueurs de Handball (1^{ère} division française) et de rugby (Nationale)

L'URBANISME : SECURISER SES VENTES ET FORGER SES ARGUMENTS sur 2 jours.

11 et 12 JUILLET 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL

- Identifier les supports d'urbanisme et leur hiérarchie.
- Connaitre les sources d'information
- Étoffer la connaissance des dossiers de vente
- Eviter les contentieux après-vente.
- L'agent immobilier sera capable de relever les pièges dans un environnement donné lors d'une transaction. Il transformera en argument les points soulevés : interdiction, projets, perspective, dangers.

Animé par Frédéric WALTHER, consultant en immobilier et juriste

VOISINAGE-MITOYENNETE-SERVITUDES sur 7 heures

16 JUILLET 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE - PRESENTIEL (MONTPELLIER)

- 1/ Définition des servitudes
- 2/ Les servitudes dérivant de la situation des lieux 3/ Les servitudes établies par la loi
- 4/ Les servitudes établies par le fait de l'homme 5/
- Le traitement des litiges de voisinage

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique,

LE CONTENTIEUX DU RECOUVREMENT sur 7 heures

17 JUILLET 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

GESTION LOCATIVE

Acquérir les réflexes pour réduire le risque d'impayés. Identifier les procédures amiables et contentieuses pour le recouvrement des impayés de loyers

WEB CONFERENCE - PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique,

TRANSMISSION DU PATRIMOINE ET SUCCESSION - L'impact sur la Gestion des biens – Comment vendre un bien immobilier issu d'une succession sur 14heures

18 ET 19 JUILLET 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 sur 14 heures

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (VERGEZE)

- Connaître et actualiser les bases de la transmission des biens, des successions, pour mieux comprendre le contexte ou pouvoir accompagner les clients.
- Déroulement d'une vente d'un bien immobilier issu d'une succession pour réussir à le vendre, de l'estimation à l'acte authentique de vente. Des réponses à des situations pratiques auxquelles un professionnel de l'immobilier peut être confronté dans le cadre d'une vente d'un bien immobilier issu d'une succession.

Animée par Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens

DEONTOLOGIE, NON DISCRIMINATION, TRACFIN, AUDIT DE L'AGENCE, RGPD ET AFFICHAGE sur 7 heures. NOUVEAU

23 JUILLET 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 (7 heures)

TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Dans cette journée de formation sera abordé :

- Le code déontologie
- La discrimination Tracfin
- La Vigilance sur les annonces, l'affichage, la médiation, les mandats, les bons de visite

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique

BIEN COMPRENDRE LES DIFFERENTS MOYENS DE DETENTIONS DE LA PROPRIETE IMMOBILIERE (LA SCI ET LES AUTRES FORMES DE

DETENTIONS) sur 14 heures

25 ET 26 JUILLET 2024 de 9h à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Objectifs :

- La détention directe L'indivision
- La Sci (IR/IS)
- La SARL (normale ou de famille) Les autres formes de sociétés

Animée par Animée Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens

COMMENT GARDER LES MEILLEURS AGENTS COMMERCIAUX ET DEVELOPPER LES MOINS PERFORMANTS : STRATEGIES ET SOLUTIONS INNOVANTES

29 ET 30 JUILLET

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL

Le contexte actuel de l'immobilier, influencé par les atouts proposés au sein des réseaux de mandataires, conduit à un déclin des agents commerciaux dans les agences classiques. Cette évolution menace leur modèle économique, particulièrement en raison du poids des charges fixes. Cependant, cette situation n'est pas une fatalité. Si le directeur d'une agence immobilière parvient à s'adapter et à développer ses compétences en matière de coaching mental pour ses agents de niveau moyen, il peut contrecarrer cette tendance.

Animé par Jean Paul LUGAN

- NeuroCoach, formateur en management d'équipe et en négociation commerciale
- Préparateur mental ((Certifié Praticien TOP et SANE), Coach en respiration (Oxygène Advantage et Wim Hof) et spécialiste de la récupération mentale

POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR LES MODALITÉS D'INSCRIPTION

[CONTACTEZ-NOUS : CONTACT@FORMATEC-FORMATION.FR](mailto:CONTACT@FORMATEC-FORMATION.FR)

LA FORMATION PEUT ÊTRE PRISE EN CHARGE EN TOTALITÉ, SELON VOTRE SITUATION.

POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR LES MODALITÉS D'INSCRIPTION

[CONTACTEZ LE 01 75 43 06 16](tel:0175430616)

[HTTPS://WWW.FORMATEC-FORMATION.FR/](https://www.formatec-formation.fr/)