

012
031255
0123512



CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE

1^{ER} RÉSEAU D'EXPERTS IMMOBILIERS EN FRANCE

FORMATIONS



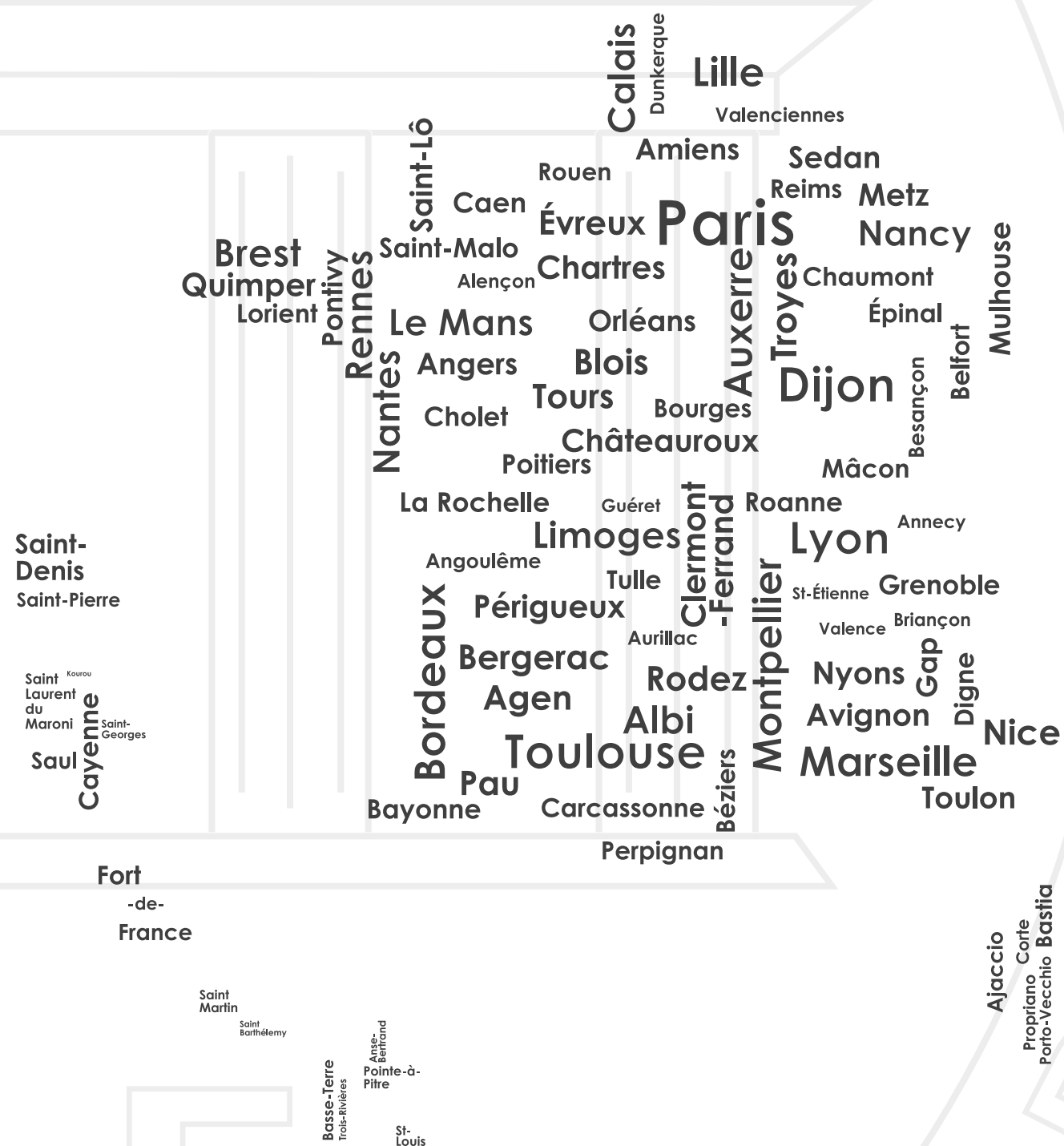
SOMMAIRE

4 QUI SOMMES-NOUS

6 NOS FORMATIONS

42 TÉMOIGNAGES

44 CONTACTEZ-NOUS





031255
0123512

QUI SOMMES-NOUS

Premier réseau français d'experts immobiliers en valeur vénale, le CNE est aussi un centre de formation reconnu.

Créé en 2004, le CNE a su fédérer les experts immobiliers autour de valeurs déontologiques communes et d'un savoir-faire propre. L'adhésion au Centre National de l'Expertise repose sur une idée simple : un contrat de licence libre de marque et non une franchise. Ainsi, chaque expert immobilier reste indépendant juridiquement et financièrement.

Le CNE propose plusieurs avantages à ses adhérents : l'utilisation d'un label commun, une assurance groupe, une veille juridique sur la législation, une assistance et mise à niveau permanentes sur les techniques d'expertise, et la validation sur demande des rapports de ses membres.

L'appartenance à un réseau national sécurise aussi particuliers et professionnels. De plus, les sites internet édités par le CNE sont les leaders dans ce domaine. Ils permettent de faciliter la mise en relation avec les experts. Cela complète l'offre centrée sur une communication nationale labellisée CNE.

À ce jour, le réseau, avec plus de 620 cabinets licenciés et agréés, couvre l'intégralité de la France métropolitaine et les DOM-TOM. Le CNE forme près de 300 personnes par an lors de sessions à travers toute la France. Expertise immobilière valeur vénale, commerciale et industrielle, viager, audit accessibilité handicapés pour les E.R.P., les thématiques sont diverses.

À travers sa croissance, le CNE concrétise une idée forte : enfin former et mutualiser réellement les acteurs incontournables de l'expertise immobilière française.

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification Qualité a été délivrée au
titre de la catégorie: **Actions de Formation**

NOS FORMATIONS

EXPERTISE IMMOBILIÈRE VALEUR VÉNALE SAVOIR DÉFINIR LA VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER	8
EXPERTISE IMMOBILIÈRE VALEUR VÉNALE BIENS COMMERCIAUX & INDUSTRIELS SAVOIR DÉFINIR LA VALEUR D'UN BIEN COMMERCIAL	10
EXPERTISE FERMES CÉRÉALIÈRES & D'ÉLEVAGE, CULTURES MARAÎCHÈRES, VERGERS, VIGNOBLES, BOIS & FORÊTS	12
ESTIMATION DU DROIT AU BAIL	14
ESTIMER UN FONDS DE COMMERCE	16
CALCUL DE L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION	18
LECTURE & COMPRÉHENSION D'UN PLAN LOCAL D'URBANISME	20
DROIT DE L'ENVIRONNEMENT & IMMOBILIER	22
DIAGNOSTIC ACCESSIBILITÉ HANDICAPÉS DANS LES ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC	24
PATHOLOGIE DES BÂTIMENTS	26
CONNAÎTRE & MAÎTRISER LES MÉCANISMES DU VIAGER	28
TRANSACTION IMMOBILIÈRE : MAÎTRISEZ LES CLÉS DE LA RÉUSSITE	30
DÉVELOPPER LA GESTION LOCATIVE	32
DÉVELOPPER & ORGANISER L'ACTIVITÉ DE SYNDIC	34
MARCHANDS DE BIENS : STRATÉGIE IMMOBILIÈRES, LÉGISLATION & GESTION PRATIQUE DES PROJETS	36
RÉSEAUX SOCIAUX PÉRENNISER SON ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE EN UTILISANT LES RÉSEAUX SOCIAUX	38

EXPERTISE IMMOBILIÈRE VALEUR VÉNALE

SAVOIR DÉFINIR LA VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER

Conforme aux dispositions de la loi Alur



5 JOURS / 35 HEURES

(dont 3 h de déontologie immobilière et 2 h pour la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement)

Lundi > Vendredi

9h à 12h15 et 13h30 à 17h15



20 rue Henri Regnault

75014 PARIS

OU

26 rue St François de Paule

06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Professionnels désirants devenir experts déjà reconnus de l'immobilier
- Personnes détenant un niveau BTS proche de la spécialité de l'immobilier, et de bonnes notions en droit et en bâtiment

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS 2 ans d'expérience dans le domaine de l'immobilier

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de rédiger un rapport d'expertise fiable et complet, grâce à l'acquisition ou au perfectionnement de connaissances juridiques et techniques. Il pourra obtenir également un agrément du Centre National de l'Expertise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Obtenir les notions de base de l'expertise immobilière en valeur vénale d'habitation
- Connaître et contrôler les démarches d'estimation et leurs applications
- Connaître et contrôler l'enchaînement d'une expertise de valeur vénale
- Connaître et contrôler la formulation du rapport d'expertise

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, ouvrages sur l'expertise immobilière, un cahier de cours, un cahier d'exercice et un support clé USB avec l'ensemble des documents liés à la profession

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 5^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



5 jours de formation

1880 € HT

soit 2256 € TTC

(incluant la formation sur le logiciel)

DÉTAIL DU PROGRAMME

1^{er} jour

- Accueil des stagiaires, présentation des intervenants, remise des supports de cours
- L'expertise, les qualités et la responsabilité de l'expert
- Pourquoi un expert immobilier ?
- La charte de l'expertise et la déontologie immobilière (3h)
- La lutte contre la discrimination dans l'accès au logement (2h)
- L'expertise judiciaire
- Les méthodes de l'expertise en valeur vénale
- La visite d'un bien et de son environnement

2^e jour

- La fiche descriptive du bien
- La documentation de l'expert
- La surface du bien et sa surface pondérée
- La surface du terrain, le POS et le PLU
- L'expertise d'un terrain

3^e jour

- La méthode comparative
- La méthode hédoniste
- La méthode sol + construction - vétusté
- La méthode par capitalisation du revenu
- La méthode par actualisation des cash-flow
- Exercices

4^e jour

- Évaluation d'un appartement
- Évaluation d'un terrain
- Évaluation d'une maison
- Prise en main du logiciel Lexpertim

5^e jour

- Rédaction du rapport d'expertise
- Questions diverses
- Contrôle des connaissances
- Remise des attestations de stage

**Logiciel
Lexpertim**

à partir de **1188 € HT/AN**
(sans obligation d'achat)

soit **99 € HT/MOIS**

EXPERTISE IMMOBILIÈRE VALEUR VÉNALE BIENS COMMERCIAUX & INDUSTRIELS

SAVOIR DÉFINIR LA VALEUR D'UN BIEN COMMERCIAL

Conforme aux dispositions de la loi Alur



2 JOURS / 16 HEURES
(dont 2 heures pour la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement)

9h à 13h et 14h à 18h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
ou
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers, experts immobiliers
- Membre du Centre National de l'Expertise souhaitant affiner leur formation

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS

Obtenir le module 1 (formation expertise immobilière valeur vénale d'un bien immobilier d'habitation), ou avoir suivi une formation similaire

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de rédiger un rapport d'expertise fiable et complet, grâce à l'acquisition ou au perfectionnement de connaissances juridiques et techniques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Évaluer des murs commerciaux
- Évaluer des biens industriels
- Les baux commerciaux et le déplaçonnement de loyers

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, ouvrages sur l'expertise immobilière, un cahier de cours, un cahier d'exercice et un support clé USB avec l'ensemble des documents liés à la profession

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 2^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



2 jours de formation
980 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

- Accueil des stagiaires, présentation des intervenants, remise des supports de cours
- Évaluation des murs commerciaux
- Définition, nature et composition du commerce
- La lutte contre la discrimination dans l'accès au logement (2 heures)
- Les baux commerciaux
- Méthodes d'évaluation
- Barèmes professionnels
- Pas de porte et droit au bail
- Déplaçonnement de loyers
- La rédaction du rapport et son contenu



EXPERTISE FERMES CÉRÉALIÈRES & D'ÉLEVAGE, CULTURES MARAÎCHÈRES, VERGERS, VIGNOBLES, BOIS & FORÊTS

Conforme aux dispositions de la loi Alur

**4 JOURS / 28 HEURES**
(dont 2 heures pour la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement)

20 rue Henri Regnault
75014 PARIS

9h à 12h30 et 13h30 à 17h

**PUBLIC VISÉ**

- Experts immobiliers, agents immobiliers spécialisés, notaires, agents des services fonciers, etc.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)

**PRÉREQUIS**

Maîtriser les méthodes d'expertise immobilière valeur vénale.

OBJECTIFS

Savoir expertiser des terrains et exploitations agricole (fermes céréalières et d'élevage, cultures maraîchères et vergers, vignobles, bois et forêts)

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de rédiger un rapport d'expertise fiable et complet, grâce à l'acquisition ou au perfectionnement de connaissances juridiques et techniques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Étudier le Code rural ;
- Étudier les Baux ruraux, et le rôle de la SAFER/FNSafer.
- Analyser, définir, évaluer et rédiger un rapport des biens (fermes céréalières et d'élevage, cultures maraîchères et vergers, vignobles, bois et forêts.

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, ouvrages sur l'expertise immobilière, un cahier de cours

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 3^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



4 jours de formation
1680 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

1 - Les aspects juridiques spécifiques

- Le Code rural et les Baux ruraux
- La Safer et la FNSafer

2 - Les fermes céréalières et d'élevage

- Préambule et définition des biens visés
- Les facteurs de valeur
- Les valeurs – éléments de plus et moins-value
- Les méthodes d'évaluation
- La rédaction du rapport et son contenu

3 - Les cultures maraîchères et les vergers

- Préambule et définition des biens visés
- Les facteurs de valeur
- Les valeurs – éléments de plus et moins-value
- Les méthodes d'évaluation
- La rédaction du rapport et son contenu

4 - Les vignobles

- Préambule et définition des biens visés
- Les facteurs de valeur
- Les valeurs – éléments de plus et moins-value
- Les méthodes d'évaluation
- La rédaction du rapport et son contenu

5 - Les bois et forêts

- Préambule et définition des biens visés
- Les facteurs de valeur
- Les valeurs – éléments de plus et moins-value
- Les méthodes d'évaluation
- La rédaction du rapport et son contenu

ESTIMATION DU DROIT AU BAIL

Conforme aux dispositions de la loi Alur



1 JOUR / 7 HEURES

9h à 12h et 13h à 17h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Responsables d'équipe de négociateurs

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS

Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à doter les participants des compétences nécessaires pour estimer avec précision la valeur du droit au bail dans le cadre d'une transaction immobilière.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les connaissances nécessaires pour appréhender le DAB
- Connaître et comprendre les méthodes d'évaluation du DAB
- Calculer le DAB

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- **Cours théoriques interactifs** : des présentations détaillant les principes de l'estimation du droit au bail, les méthodes d'évaluation et les critères pertinents
- **Études de cas pratiques** : analyse de cas réels de transactions de droit au bail pour mettre en pratique les techniques enseignées
- **Exercices d'évaluation** : travaux pratiques pour estimer la valeur du droit au bail en utilisant différentes méthodes
- **Supports visuels** : utilisation de graphiques, exemples visuels et modèles d'estimation

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués à travers des exercices pratiques de calcul de valeur locative et la compréhension des méthodes enseignées

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



1 jour de formation

480 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

Introduction

1 - Définitions et valeur du DAB

a/ Les définitions

- Les textes juridiques encadrant le DAB
- Différence entre la cession d'un fonds de commerce, un DAB et un pas-de-porte

b/ La valeur du DAB

- Fondement juridique
- Fondement économique
- Les clauses du bail

2 - L'estimation du dab

a/ Les différentes méthodes :

- Méthode par comparaison
- Méthode par le multiplicateur de loyer
- Méthode différentielle de la valeur vénale
- Méthode de l'économie de loyers
- Méthode financière par actualisation des gains de loyers

b/ Cas pratique

c/ Questions-réponses

- Réponses aux questions des participants

TECHNIQUES ENSEIGNÉES

- Méthodes d'évaluation du droit au bail : approches pour estimer la valeur du droit au bail
- Collecte et analyse des données : processus de collecte d'informations et d'analyse des données pertinentes pour l'estimation du droit au bail
- Connaissance des lois et réglementations : familiarisation avec les lois et règlements qui impactent les transactions de droit au bail



1 jour de formation
480 € HT

ESTIMER UN FONDS DE COMMERCE

Conforme aux dispositions de la loi Alur

1 JOUR / 7 HEURES
9h à 12h et 13h à 17h

20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE

PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Responsables d'équipe de négociateurs

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)

PRÉREQUIS
Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à doter les participants des compétences nécessaires pour estimer avec précision un fonds de commerce.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser la notion de fonds de commerce
- Connaître et comprendre les méthodes d'évaluation des fonds de commerce
- Rédiger un avis de valeur d'un fonds de commerce

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Supports visuels : utilisation de graphiques, exemples visuels et modèles d'estimation.

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués à travers des exercices pratiques

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines

DÉTAIL DU PROGRAMME

Introduction

- Pourquoi estimer un fonds de commerce ?
- Chiffres récents du marché de la transmission en France - Le rôle de l'ITEC

1 - Les bases de l'évaluation d'un fonds de commerce

a/ Maîtriser la notion de fonds de commerce

- Définition et composition du fonds de commerce
- Les contrats liés au fonds de commerce

b/ Analyser le fonds de commerce

- Juridiquement
- Économiquement
- D'un point de vue comptable et financier

2 - Les méthodes d'évaluation d'un fonds de commerce

a/ Les différentes méthodes

- Méthodes comptables
- Méthode des barèmes
- Méthode par comparaison
- Cas particulier lors d'une éviction du commerçant

b/ Présentation d'un avis de valeur de fonds de commerce

c/ Cas pratique

3 - Évaluation



CALCUL DE L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION

Conforme aux dispositions de la loi Alur



1 JOUR / 7 HEURES

(dont 2 heures pour la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement)

9h à 12h et 13h à 17h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Responsables d'équipe de négociateurs

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS

Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à doter les participants des compétences nécessaires pour calculer avec précision l'indemnité d'éviction dans le cadre de transactions immobilières.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le concept d'indemnité d'expulsion
- Savoir comment calculer et négocier des indemnités d'éviction
- Protéger les droits des parties impliquées dans une éviction

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- **Cours théoriques interactifs** : des présentations détaillant les principes de l'indemnité d'éviction, les méthodes de calcul et les aspects juridiques
- **Simulation de négociations** : exercices de simulation pour développer les compétences en négociation d'indemnités d'éviction
- **Études de cas juridiques** : analyse de cas réels impliquant des expulsions pour comprendre les implications légales
- **Supports visuels** : utilisation de graphiques, d'exemples visuels et de modèles de calcul

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués sur leur capacité à calculer et à négocier des indemnités d'éviction équitables et à comprendre les aspects juridiques liés à ces transactions

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines

5476
000972



1 jour de formation

480 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

1 - Introduction à l'indemnité d'éviction

- Comprendre la signification et l'importance de l'indemnité d'éviction
- Les parties impliquées et leurs droits

2 - Méthodes de calcul

- Méthode financière : évaluation de la valeur locative et du préjudice subi
- Méthode juridique : calcul basé sur la réglementation

3 - Négociation et médiation

- Techniques de négociation pour parvenir à des accords équitables
- Rôle de la médiation dans les litiges liés à l'indemnité d'expulsion

4 - Études de cas juridiques

- Analyse de cas réels d'expulsions avec des considérations juridiques
- Discussion sur les décisions de justice et les implications

5 - Simulation de négociations

- Exercices de simulation de négociation d'indemnités d'éviction
- Rétroaction et apprentissage des meilleures pratiques

6 - Questions-réponses

- Réponses aux questions des participants
- Possibilité de planifier un suivi individuel

SUJETS ABORDÉS

- Le concept d'indemnité d'éviction : comprendre la signification et l'importance de l'indemnité d'expulsion
- Méthodes de calcul : approches pour estimer l'indemnité d'éviction, y compris les méthodes financières et juridiques
- Négociation et médiation : techniques pour négocier des indemnités équitables pour toutes les parties impliquées



1 jour de formation
480 € HT

LECTURE & COMPRÉHENSION D'UN PLAN LOCAL D'URBANISME

Conforme aux dispositions de la loi Alur



1 JOUR / 7 HEURES

9h à 12h et 13h à 17h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
ou
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Responsables d'équipe de négociateurs

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS

Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à permettre aux participants de maîtriser les compétences nécessaires pour lire, interpréter et comprendre un Plan Local d'Urbanisme (PLU).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre la structure et les composants d'un PLU
- Savoir interpréter les règlements et les zonages
- Être capable de prendre des décisions éclairées en matière d'urbanisme

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- **Cours théoriques interactifs** : des présentations détaillées ont détaillé les principaux éléments d'un PLU, les objectifs, les règles et les procédures
- **Exercices pratiques** : analyse de PLU réels pour mettre en pratique les compétences acquises
- **Visualisation et cartographie** : utilisation de cartes, de plans et de visuels pour illustrer les concepts
- **Études de cas** : analyse de cas concrets pour comprendre les implications pratiques des PLU

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués par le biais de QCM

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines

DÉTAIL DU PROGRAMME

1 - Introduction aux PLU

- Comprendre l'importance des PLU
- Les éléments de base d'un PLU

2 - Objectifs et règlements

- Les objectifs d'aménagement du territoire
- Les règles de zonage et les exceptions

3 - Lecture des plans et des cartes

- Interprétation des plans de zonage
- Lecture des cartes géographiques

4 - Études de cas

- Analyse des PLU réels
- Discussion sur les implications des PLU

5 - Procédures de modification

- Les étapes pour modifier un PLU
- Les impacts des modifications

6 - Questions-réponses

- Réponses aux questions des participants

SUJETS ABORDÉS

- Structure d'un PLU : comprendre les sections, les cartes, les règlements, et les annexes
- Les objectifs du PLU : comprendre les objectifs d'aménagement du territoire et de développement durable
- Règles de zonage : analyser les différentes zones (urbaines, agricoles, naturelles, etc.) et leurs règles spécifiques
- Lecture des plans et des cartes : savoir interpréter les plans et les cartes géographiques inclus dans un PLU
- Procédures de modification : comprendre comment un PLU peut être modifié et les implications de ces modifications



DROIT DE L'ENVIRONNEMENT & L'IMMOBILIER

Conforme aux dispositions de la loi Alur



1 JOUR / 7 HEURES

9h à 12h et 13h à 17h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
ou
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobilier
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Manager d'équipe de négociateurs

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS

Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à fournir aux participants une compréhension approfondie des aspects du droit de l'environnement qui sont pertinents pour le secteur immobilier.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux environnementaux liés à l'immobilier
- Maîtriser les réglementations environnementales applicables
- Évaluer les risques et opportunités environnementaux dans les transactions immobilières

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- **Conférences interactives** : des présentations approfondies couvrant les principaux enjeux environnementaux liés à l'immobilier, les réglementations en vigueur et les meilleures pratiques
- **Études de cas environnementaux** : analyse de cas réels d'immobilier impliquant des problématiques environnementales pour mettre en pratique les concepts enseignés
- **Présentations visuelles** : utilisation de diaporamas, de graphiques et de vidéos pour illustrer les concepts environnementaux
- **Documentation environnementale** : mise à disposition des documents pertinents sur la législation environnementale

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués à travers des exercices pratiques de calcul de valeur locative et la compréhension des méthodes enseignées

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



1 jour de formation

480 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

Introduction

- La nécessité d'appliquer le droit de l'environnement
- Les enjeux du droit de l'environnement appliqués à l'immobilier

1 - Du droit de l'environnement

a/ Définition

- Les textes juridiques encadrant le droit de l'environnement
- Les principes attachés au droit de l'environnement
- Articulation du droit de l'environnement avec le droit immobilier et le droit de l'urbanisme

b/ Que protège-t-on ?

- La planète
- Des espèces
- Des espaces
- L'acquéreur d'un bien immobilier

2 - Sécurisation juridique du projet immobilier

a/ Règles de protection

- Contre le réchauffement climatique ; Contre le bruit ; Contre les risques naturels ; Contre les risques technologiques ; Contre les déchets ; Contre la pollution des sols

b/ Règles urbanistiques

- En matière de pollution des sols ; En matière de nuisances sonores ; En matière de risques naturels et technologiques ; PRRNP ; PPRT ; En matière de protection des espaces

c/ Cas particuliers

- Montagne ; Littoral

3 - Questions-réponses

- Réponses aux questions des participants

SUJETS ABORDÉS

- Les enjeux environnementaux dans l'immobilier : comprendre l'impact environnemental des projets immobiliers
- Réglementations environnementales : familiarisation avec les lois et règlements relatifs à l'environnement dans l'immobilier
- Évaluation des risques et opportunités : identifier les risques environnementaux potentiels et les opportunités de développement durable
- Intégration de la durabilité : explorer comment intégrer des pratiques durables dans les projets immobiliers



3 jours de formation
1200 € HT

DIAGNOSTIC ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES DANS LES ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC

Conforme aux dispositions de la loi Alur



3 JOURS /22H30
(dont 2 heures pour la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement)



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS

9h à 12h30 et 14h à 18h



PUBLIC VISÉ

- Membres adhérents du réseau souhaitant compléter leur formation
- Architectes, techniciens de la construction ou diagnostiqueurs
- Professionnels reconnus de l'immobilier

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS Tout public

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de diagnostiquer les ERP et de rédiger un rapport.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les connaissances de base du diagnostic accessibilité ERP
- Connaître et maîtriser la réglementation
- Connaître et maîtriser le déroulement de l'audit
- Connaître et maîtriser la rédaction du rapport

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, un cahier de cours

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 3^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines

DÉTAIL DU PROGRAMME

1^{er} jour

- Cadres législatif et réglementation (loi sur l'égalité des chances)
- La lutte contre la discrimination dans l'accès au logement
- Types de handicaps concernés et immeubles concernés
- Voiries

2^e jour

- Accessibilité au cadre bâti
- Cadre bâti
- Méthodologie du contrôle
- Circulaires interministérielles, annexes 6,7 et 8

3^e jour

- Constatations
- Les logiciels de diagnostics ERP
- Rédaction du rapport et estimation des coûts de mise en conformité



PATHOLOGIE DES BÂTIMENTS

Conforme aux dispositions de la loi Alur



3 JOURS / 22 HEURES 30 MIN.
(dont 2 heures pour la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement)

9h à 12h et 13h30 à 18h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
ou
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

Tout public

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS Tout public

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure d'identifier les différentes pathologies des bâtiments.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir une culture bâtiment
- Repérer les vices
- Repérer les désordres

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, un cahier de cours

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 3^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



8125



3 jours de formation

1200 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

1^{er} jour

- Accueil des stagiaires, présentation des intervenants, remise des supports de cours
- Les autorisations de construire et l'urbanisme, les recours et les différents acteurs du bâtiment, les assurances
- La lutte contre la discrimination dans l'accès au logement (2h)
- Les fondations et la maçonnerie
- La charpente et la couverture
- Les menuiseries extérieures
- Les cloisons et l'isolation
- L'électricité, la plomberie et les sanitaires
- Les systèmes de chauffage
- Les revêtements
- Le ravalement
- Les voirie et réseaux divers

2^e jour

- L'amiante
- Les insectes xylophages et les champignons lignivores
- Le plomb dans les peintures
- Le plomb dans l'eau
- L'électricité et le gaz
- La performance énergétique des bâtiments

3^e jour

- L'humidité dans les bâtiments
- Les désordres les plus fréquents
- Fissures, murs et fondations
- Ravalement
- L'étanchéité des toitures et terrasses
- Isolation et ventilation
- Revêtements
- Plomberie et électricité, chauffage et ECS
- Égout et fosses septiques

CONNAÎTRE & MAÎTRISER LES MÉCANISMES DU VIAGER

Conforme aux dispositions de la loi Alur



2 JOURS / 16 HEURES

9h à 12h et 13h à 18h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers ou négociateurs souhaitant maîtriser la vente en viager
- Professionnels reconnus de l'immobilier

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)

OBJECTIFS

À la suite de cette formation, le stagiaire sera tout à fait capable de renseigner, d'exploiter, d'estimer et de mettre en œuvre les particularités de la vente en viager.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le marché et les principes du viager
- Acquérir les compétences financières nécessaires
- Appréhender la fiscalité associée
- Connaître les processus de cession et de fin du viager
- Analyser les profils et motivations des parties impliquées

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, un cahier de cours

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 2^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



2 jours de formation

980 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

1^{er} jour

1 - Marché du viager

- Origine du viager
- Marché actuel du viager et perspectives
- Qui peut vendre en viager ?
- Quoi vendre en viager ?
- Qui peut acheter en viager ?

2 - Le viager : généralités

- Aborder les non-dits
- Le métier d'expert viageriste
- Notions de base
- Types de vente et principes

3 - Les particularités de la vente en viager

- Indexation de la rente viagère
- Réversibilité de la rente viagère
- Garanties
- Répartition des charges
- Abandon du droit d'usage et d'habitation
- Revalorisation de la rente viagère en cas de départ anticipé
- Annulation de la vente en viager

4 - Les modalités financières

- Paramètres déterminants les éléments financiers
- Les différents barèmes
- Modalités et calculs en viager occupé (contenu théorique et exercice)
- Cas spécifique de la vente au comptant (contenu théorique et exercice)
- Modalités et calculs en viager libre (contenu théorique et exercice)

2^e jour

5 - La fiscalité

- Fiscalité du crédientier
- Fiscalité du débirentier

6 - Cession et fin du viager

- Revente d'un bien en viager
- Décès de l'acquéreur
- Décès du vendeur

7 - Le processus de vente

- Étapes de la vente en viager

8 - Profils et motivations

- Profils des vendeurs
- Motivations des vendeurs
- Profils des acquéreurs
- Motivations des acquéreurs

9 - Cas pratique

- Simulation d'un entretien avec un crédientier
- Arguments commerciaux
- Réalisation des estimations viagères

10 - Contrôle de connaissances



TRANSACTION IMMOBILIÈRE : MAÎTRISEZ LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Conforme aux dispositions de la loi Alur



1 JOUR / 7 HEURES
9h à 12h et 13h à 17h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Responsables d'équipe de négociateurs

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS
Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à doter les participants des compétences essentielles pour réussir dans le domaine de la transaction immobilière.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les bases de la transaction immobilière
- Apprendre des techniques de négociation efficaces
- Devenir un expert en immobilier capable de démarrer une carrière réussie

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- **Cours théoriques interactifs** : des présentations dynamiques couvrant les concepts clés de la transaction immobilière, y comprenant les étapes du processus, la législation pertinente et les bonnes pratiques
- **Études de cas pratiques** : analyse de cas réels de transactions immobilières pour mettre en pratique les connaissances acquises
- **Jeux de rôle** : exercices de simulation pour développer les compétences en négociation et en communication
- **Supports visuels et audiovisuels** : utilisation de graphiques, vidéos et documents visuels pour renforcer l'apprentissage

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués par le biais de QCM

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines

DÉTAIL DU PROGRAMME

1- Introduction à la transaction immobilière

- Présentation du marché immobilier
- Les rôles du négociateur
- Législation de base

2 - Prospection et analyse du marché

- Stratégies de prospection
- Collecte et analyse des données du marché
- Identification des opportunités

3 - Techniques de négociation

- Communication efficace
- Gestion des objections
- La conclusion de la transaction

4 - Lois et réglementations

- Principales lois immobilières
- Implications légales dans la transaction immobilière

5 - Études de cas et exercices pratiques

- Analyse de cas réels
- Jeux de rôle de négociation

6 - Questions-réponses

- Réponses aux questions des participants

TECHNIQUES ENSEIGNÉES

- Méthodes de prospection : stratégies pour identifier des opportunités de transactions
- Analyse du marché immobilier : évaluation des tendances et de la demande du marché
- Efficacité de la négociation : techniques de persuasion, gestion des objections et conclusion de transactions
- Connaissance des lois et réglementations : familiarisation avec les lois immobilières essentielles et leurs implications sur les transactions



DÉVELOPPER LA GESTION LOCATIVE

Conforme aux dispositions de la loi Alur


5 JOURS / 35 HEURES
 Du lundi au vendredi
 9h à 12h15 et 13h30 à 17h15


 20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
 OU
 26 rue St François de Paule
06300 NICE


PUBLIC VISÉ
 Professionnels de l'immobilier, titulaires ou non d'une carte G
 Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)


PRÉREQUIS Expérience dans le domaine de l'immobilier

OBJECTIFS

Acquérir les bases pour constituer et administrer un portefeuille de gestion locative.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les compétences nécessaires à la mise en œuvre d'une stratégie de gestion efficace
- Comprendre les aspects juridiques et réglementaires pour garantir une approche professionnelle des relations avec le Mandant et les locataires

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, ouvrages sur l'expertise immobilière, un cahier de cours théorique et pratique.

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 5^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



5 jours de formation

1880 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

1^{er} jour - Une définition de la gestion locative

- Qu'est-ce que la gestion locative ?
- La gestion de biens pour le compte d'autrui : un outil de développement au service de la croissance et de la création de valeur
- Organisation interne
- Gestion déléguée
- Gestion externalisée : la « mise en nourrice », une solution pour développer la gestion locative sans carte « G »
- Rentabilité, Récurrence, Développement
- Notions de valorisation de portefeuille

2^e jour - Le cadre juridique de la gestion locative

- Une profession encadrée par des textes
- Carte professionnelle et autres modes d'exercice
- Garantie financière en gestion immobilière :
- Assurance en Responsabilité Civile Professionnelle
- Le mandat de gestion locative

3^e jour - Bail d'habitation, bail meublé, bail commercial : les fondamentaux

- Le bail d'habitation ou mixte habitation / professionnel (loi de 1989) : un bail de droit commun
- Le bail meublé
- Le bail commercial : l'ancien décret du 30/09/1953 et le Code de Commerce (L145-1 à L145-60)

4^e jour - La mise en location

- La prise en charge d'un lot ou l'enregistrement d'un congé
- Visite et notion de pré-état des lieux
- Notions de logement décent et normes minimales de confort et d'habitabilité
- Le dossier de diagnostics immobiliers
- Rédiger une annonce
- Le dossier de candidature
- Les honoraires de location et d'état des lieux
- Locataire sortant et locataire entrant

5^e jour - La gestion courante

- Les principes généraux de la comptabilité « mandants »
- La régularisation annuelle des charges locatives : calcul, notification, paiement
- Les principes de l'entretien et des charges
- La gestion des impayés
- La gestion d'un sinistre dégât des eaux



DÉVELOPPER & ORGANISER L'ACTIVITÉ DE SYNDIC

Conforme aux dispositions de la loi Alur



5 JOURS / 35 HEURES
(dont 2 heures pour la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement)

9h à 12h15 et 13h30 à 17h15



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Agents immobiliers
- Personnes détenant un niveau BAC +2 proche de la spécialité de l'immobilier

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS 2 ans d'expérience dans le domaine de l'immobilier

OBJECTIFS

À l'issue de la formation le stagiaire sera en mesure de démarrer et d'organiser efficacement une activité de syndic.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le rôle du syndic de copropriété et les raisons du développement de cette activité
- Appréhender le cadre juridique de la copropriété et les obligations légales du syndic
- Acquérir les compétences pour organiser et développer une activité de syndic, y compris la gestion administrative et la stratégie commerciale
- Maîtriser les procédures relatives à la convocation et à l'animation des assemblées générales de copropriétaires, ainsi que la gestion courante et comptable.

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, un cahier de cours

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 5^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines.



5 jours de formation
1880 € HT

DÉTAIL DU PROGRAMME

1 - Une définition du syndic de copropriété

- Qu'est-ce qu'un syndic ?
- Pourquoi développer l'activité de syndic ?

2 - Le cadre juridique de la copropriété

- Les textes qui régissent le statut de la copropriété
- Être syndic professionnel

3 - Éléments constitutifs d'une copropriété

- Le règlement de copropriété : un élément fondateur
- Les principaux organes

4 - Développer et organiser son activité

- Organiser son « service copropriété »
- Développer son activité

5 - Convoquer et animer une assemblée générale de copropriétaires

- Forme, contenu et délais de convocation
- Préparer la convocation
- Le jour « J »
- Le procès-verbal

6 - La gestion courante

- Mettre en œuvre les décisions d'assemblée générale
- Les principes généraux de la comptabilité « copro »





1 jour de formation
480 € HT

MARCHANDS DE BIENS : STRATÉGIE IMMOBILIÈRES, LÉGISLATION & GESTION PRATIQUE DES PROJETS

Conforme aux dispositions de la loi Alur



1 JOUR / 7 HEURES

9h à 12h et 13h à 17h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Responsables d'équipe de négociateurs
- Marchands de biens

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS

Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à fournir aux marchands de biens une compréhension approfondie de leur métier, des obligations légales qui les concernent, ainsi que des compétences pratiques pour réussir dans le domaine de l'immobilier.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le rôle et les responsabilités d'un marchand de biens
- Maîtriser les réglementations légales qui encadrent leur activité
- Acquérir les compétences nécessaires pour mener à bien des transactions immobilières

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- **Cours théoriques interactifs** : des présentations détaillant les aspects essentiels du métier de marchand de biens, les obligations légales et les compétences pratiques nécessaires
- **Études de cas concrets** : analyse de cas réels de transactions immobilières pour mettre en pratique les concepts enseignés
- **Travaux pratiques** : exercices pratiques pour résoudre des problèmes rencontrés par les marchands de biens
- **Documentation légale** : mise à disposition des documents pertinents sur la législation et la réglementation liées à l'activité de marchand de biens.

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués à travers des QCM

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



DÉTAIL DU PROGRAMME

1 - Introduction au métier de marchand de biens

- Comprendre le rôle et les responsabilités
- Aperçu du marché immobilier

2 - Réglementations et obligations légales

- Les lois fiscales, urbanistiques et immobilières
- Les obligations en matière de déclaration et de comptabilité

3 - Stratégies d'investissement immobilier

- Sélection et acquisition de biens immobiliers
- Évaluation du potentiel de rentabilité

4 - Gestion de projet immobilier

- Planification et supervision de rénovations
- Maximisation de la valeur du bien

5 - Marketing et vente immobilière

- Techniques de marketing pour la vente de biens rénovés
- Présentation efficace des biens

6 - Négociation et gestion des contrats

- Compétences en négociation
- Rédaction de contrats immobiliers

7 - Résolution de problèmes pratiques

- Analyse de cas pratiques
- Trouver des solutions aux défis courants

8 - Questions-réponses

- Réponses aux questions des participants

SUJETS ABORDÉS

- Rôle et responsabilités du marchand de biens : comprendre les missions et les tâches d'un marchand de biens dans l'achat, la rénovation et la revente de biens immobiliers
- Réglementations et lois applicables : connaître les lois qui régissent l'activité des marchands de biens, notamment en matière de fiscalité, d'urbanisme et de droit immobilier
- Stratégies d'investissement immobilier : développer des compétences en sélectionnant et en négociant l'achat de biens immobiliers
- Gestion de projet immobilier : apprendre à superviser des projets de rénovation et de valorisation immobilière
- Marketing et vente immobilière : maîtriser les techniques de marketing pour vendre efficacement les biens rénovés
- Négociation et gestion des contrats : développer des compétences en négociation et en rédaction de contrats immobiliers
- Résolution de problèmes pratiques : aborder des cas pratiques couramment rencontrés par les marchands de biens et trouver des solutions



2 jours de formation
880 € HT

RÉSEAUX SOCIAUX

PÉRENNISER SON ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE EN UTILISANT LES RÉSEAUX SOCIAUX

Conforme aux dispositions de la loi Alur

2 JOURS / 14 HEURES
9h à 12h et 13h à 17h

20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE

PUBLIC VISÉ
Toute personne, dirigeant ou collaborateur, qui souhaite participer au rayonnement de son entreprise en utilisant les médias sociaux
Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)

PRÉREQUIS
Savoir naviguer sur internet, avoir un profil personnel sur Facebook et LinkedIn (nous pourrions le créer ensemble)

OBJECTIFS

Pérenniser son activité immobilière en utilisant les réseaux sociaux.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Formation pro-active avec la réalisation de tâches inhérentes à la fonction de community manager à chaque session. Vous terminerez cette formation en ayant créé les réseaux sociaux de votre entreprise, produit un calendrier éditorial et appris à créer les contenus correspondants.

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Ordinateur portable

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines

DÉTAIL DU PROGRAMME

1 - Trouver les canaux de communication digitale pertinents pour votre activité d'expert immobilier

- Tour d'horizon des réseaux sociaux en 2024
- Connaître les atouts et les fonctionnalités de chaque réseau social
- Étude du persona (quelle est la cible marketing d'un expert immobilier ?)

Objectif de ce module : déterminer les réseaux sociaux pertinents pour votre activité d'expert immobilier, en tenant compte de vos objectifs, du public que vous ciblez, et du temps que vous pourrez y consacrer au quotidien.

2 - Trouver les canaux de communication digitale pertinents pour votre activité d'expert immobilier :

- Création et paramétrage des comptes de réseaux sociaux sélectionnés
- Mise en place de l'ensemble de vos supports de communication réseaux sociaux

Objectif de ce module : Comprendre et utiliser les différentes fonctionnalités des réseaux sociaux pertinents pour votre activité

3

- Alimenter ses réseaux sociaux :

- Comprendre la fréquence et les moments opportuns pour publier sur les réseaux sociaux
- Apprendre à éditer un calendrier éditorial
- Apprendre à créer des contenus adaptés à chaque réseau social en utilisant Canva
- Connaître les outils de programmation facebook manager et swello

4 - La modération des commentaires et l'animation de communauté

- Rédiger et utiliser un référentiel de réponses adapté à votre activité d'expert immobilier
- Organiser sa disponibilité pour répondre aux abonnés
- Gérer le badbuzz et les commentaires négatifs

ENCADREMENT

En option supplémentaire, la formatrice vous propose un accompagnement personnalisé de 2 heures, à prévoir un mois après la formation



2970

REJOIGNEZ-NOUS

012

LE CNE EN FRANCE...

... ET DANS LE MONDE

PLUS DE 620 CABINETS D'EXPERTISE NOUS ONT REJOINT



TÉMOIGNAGES

Retrouvez tous
nos témoignages sur
L-EXPERTISE.COM



“ La formation dispensée par le CNE aborde le sujet proposé de manière minutieuse et claire sans être pesante. Elle est à la fois conviviale et précise, à l'image du formateur. La théorie est à chaque fois illustrée par des exemples pratiques, ils donnent au cours une fluidité qui facilite la compréhension des différentes méthodes évoquées. Sanctionnée par un contrôle des connaissances au terme de la formation, le CNE s'impose de lui-même une sorte de contrôle qualité et le fait de n'être que 12 participants par session, abonde en ce sens. Je ne peux donc qu'être enchanté par cette formation. “

Edouard B. (Isère) - Expert Immobilier



“ Une ambiance sympathique, des explications claires et réalistes : il est important d'avoir affaire à de vrais praticiens de l'expertise. Dès les premiers instants le doute est levé sur toutes appréhensions du métier d'expert immobilier : répondre à toutes les questions posées, ayant rapport de près ou de loin, avec le sujet est nettement préférable à un cours magistral sans interaction. Félicitations et remerciements pour votre formation ! “

Julie M. (Île-de-France) - Expert Immobilier

“ Équipe sérieuse et dynamique, accueil agréable, l'ambiance de travail est constructive, je recommande chaudement ce centre de formation ! “

Alexandre F. (Alpes-Maritimes) - Expert Evalueur



“ Ma formation au CNE a été une réussite totale ! La qualité de l'enseignement, les compétences du formateur et l'accueil chaleureux sont à l'image de la réussite que l'on en retire. On en sort plus sûr de soi et enrichi. Je me suis inscrite à nouveau pour une autre formation au second semestre. Bravo et merci à toute l'équipe. “

Martine L. (Drôme) - Expert Immobilier





NOTES



NOTES

CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE
L-EXPERTISE.COM

20 RUE HENRI REGNAULT 75014 PARIS
26 RUE ST FRANÇOIS DE PAULE 06300 NICE
S.A.S. AU CAPITAL DE 20 000 € RCS : 519 675 243
N° VERT : 0 800 00 80 89 (APPEL GRATUIT)

031255
0123512

