

- Nos atouts -

- > La qualité des formations :
 - Nos formateurs sont spécialisés dans les différents domaines de l'immobilier
 - Les formations permettent d'échanger sur les aspects pratiques de votre activité
- > **Notre assistance dans le montage de votre dossier de prise en charge**

- Planning des formations -

MODULE DE FORMATION	DURÉE	DATES
Société Civile Immobilière (SCI)	7h	13 octobre
Photographies immobilières	7h	14 octobre
Détecter les pathologies du bâtiment	14h	21 et 29 octobre
Copropriété : réforme 2020	7h	23 octobre
Donation - Succession	7h	3 novembre
LinkedIn et Facebook pour l'immobilier	14h	4 et 5 novembre
Nouvelles obligations juridiques en transaction immobilière	14h	6 et 18 novembre
Renforcer l'efficacité de sa démarche commerciale	14h	12 et 13 novembre
Prospecter dans l'immobilier	14h	25 novembre et 2 décembre
Le viager	7h	1er décembre
Maîtriser l'anglais de l'immobilier	14h	9 et 16 décembre
Maîtriser sa relation à autrui	14h	14 et 15 décembre

Prix d'une journée de formation : 300 € nets de TVA

- Nous contacter -

Par téléphone

Pascal CHEVRIER, dirigeant
07 69 75 62 43

Sur place

8 avenue d'Aubière
63800 Cournon d'Auvergne

Via Internet

www.cpformation63.fr
cp.formation63@gmail.com
Facebook : @cpformation63
LinkedIn : CPFormation

Formation continue et obligatoire des professionnels de l'immobilier

2ème semestre 2020



FORMATION
COPROPRIÉTÉ
SCVI
NOUVELLES OBLIGATIONS JURIDIQUES
VIAGER
DONATION
SUCCESSION
ANGLAIS DE L'IMMOBILIER
IMMOBILIER
PHOTOGRAPHIES
TRANSACTION
IMMOBILIERE
LINKEDIN
FACEBOOK
PROSPECTER DANS L'IMMOBILIER
PATHOLOGIES DU BÂTIMENT
DÉMARCHE COMMERCIALE
RELATION À AUTRUI



Une startup, oui mais ...
dotée de 26 ans d'expérience !

- Nos modules de formation -

Société Civile Immobilière (SCI)

- > Quand, Comment et Pourquoi une SCI ?
- > Aspects juridique, comptable et fiscal d'une Société Civile Immobilière :
 - > La définition légale de la SCI
 - > Les statuts et les formalités
 - > Le capital
 - > La gestion de la Société Civile Immobilière

Photographies immobilières

- > L'analyse des photos des participants
- > Les fondamentaux de la photographie
- > La photographie immobilière
- > Les retouches et la finalisation
- > Le matériel photo

Nouvelles obligations juridiques en transaction immobilière

- > Professionnel de l'immobilier :
 - > Déontologie et éthique
 - > Domaine de compétences
 - > Responsabilité civile
- > Obligation d'impartialité, de loyauté et de prudence
- > Responsabilité pénale et administrative
- > Négociation précontractuelle

Renforcer l'efficacité de sa démarche commerciale dans l'immobilier

- > Découvrir son client et analyser ses besoins
- > Comprendre son interlocuteur et se connecter à lui
- > Présenter son offre en suscitant l'intérêt
- > Accueillir et traiter les résistances du client
- > Défendre son prix et la démarche du mandat exclusif
- > Conclure la prise de mandat

Détecter les pathologies du bâtiment (gros œuvre et second œuvre)

- > Composition du bâtiment et facteurs influents
- > Détection des pathologies d'un bâtiment (gros œuvre)
- > Détection des pathologies sur les lots Hors d'Eau / Hors d'Air
- > Détection des pathologies sur les lots de Finitions
- > Détection des pathologies sur les lots Techniques
- > Mesures, Responsabilités et Obligations

Copropriété : réforme 2020

- > Nouveaux régimes pour les petites copropriétés
- > Règlements de copropriété
- > Syndicats des copropriétaires
- > Assemblées générales
- > Travaux
- > Syndic de copropriété

Prospecter dans l'immobilier

- > Utilité de la prospection
- > Prospection et/ou démarchage ?
- > Panachage d'outils de prospection selon les besoins et objectifs
- > Maîtrise des compétences, des outils et applications techniques de prospection
- > Efficacité de la pige immobilière
- > Etapes et méthodes de la pige immobilière
- > Accueillir et traiter les objectifs, résistances et besoins du prospect
- > Mises en situation

Le viager

- > Généralités
- > Impôt sur le Revenu (IR) : modalités d'imposition de la rente
- > Regain d'intérêt pour la vente en viager
- > Trois bonnes raisons de réformer la vente d'immeuble en viager :
 - > La détermination du montant de la rente
 - > Les risques liés à l'insolvabilité de l'acquéreur
 - > La libération des lieux au décès

Donation - Succession

- > Régimes matrimoniaux
- > Pacs
- > Donations
- > Droit des successions
- > Fiscalité des donations
- > Fiscalité des successions

LinkedIn et Facebook pour l'immobilier

- > Appréhender l'intérêt des réseaux sociaux pour son activité immobilière
- > Communiquer sur son activité immobilière avec une page Facebook puissante
- > Promouvoir ses biens sur Facebook de façon rentable
- > Développer son réseau de prescripteurs grâce à LinkedIn
- > Valoriser son expertise immobilière sur LinkedIn

Maîtriser l'anglais de l'immobilier

- > Bien immobilier
- > Relation commerciale
- > Transaction immobilière
- > Ateliers
- > Expression et compréhension écrite

Développer son efficacité commerciale en maîtrisant sa relation à autrui

- > Style social
- > Besoins fondamentaux et confiance
- > Caractéristiques des styles sociaux
- > Changement et défensive
- > Flexibilité
- > Processus de communication