

# CATALOGUE 2022

MODULES DE FORMATION  
"LOI ALUR"

**Fortissimo Formation**

3 av. du Commandant l'Herminier  
44 600 Saint-Nazaire  
02.40.66.67.68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)

# FINANCEMENT DES FORMATIONS

## Financements des salariés

- **CPF** (Compte personnel formation)
- **CPF transition professionnelle**
- **CSP** (Contrat de sécurisation professionnelle - entreprise de moins de 1000 salariés)
- **Congé de reclassement** après un licenciement économique (financé par l'OPCO de l'entreprise)
- **OPCO de l'entreprise**
- **Région**

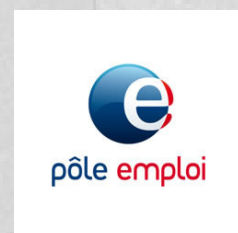
## Financements des demandeurs d'emploi

- **CPF** (Compte personnel formation)
- **Pôle emploi**
- **Région**
- **CAP emploi**



Rendez-vous sur  
**"Mon Compte Formation"** pour  
faciliter votre  
financement

## Ils nous font confiance



Pour toute question, veuillez nous contacter

# SOMMAIRE



## TRANSACTION IMMOBILIÈRE

- Prévention et traitement des discriminations
- Gérer, fidéliser ses acquéreurs - Processus de décision d'achat - Financement et suivi
- Le viager
- Mise à jour des réglementations - Garantir ses mandats
- Négociateur immobilier - Transaction immobilière
- Garantir la validité du mandat
- Lois fiscales et défiscalisation
- Diagnostiqueur immobilier
- Pathologie des bâtiments
- Savoir vendre et négocier

## GESTION IMMOBILIÈRE

- La location meublée et non meublée
- Les baux d'habitation et les pratiques
- Comprendre les baux d'habitation
- Réparations locatives et charges récupérables
- Comprendre la copropriété
- L'actualité de la copropriété
- Comprendre un contrat d'assurance

## COMMUNICATION

- Réseaux sociaux - Personal branding - Networking
- Prendre la parole en public
- Créer/ gérer un site internet (WIX et Wordpress)

## MANAGEMENT

- Manager efficacement / Ressources Humaines
- Gestion des projets, analyse d'une équipe
- Bureautique - Outils d'aide à la décision
- Gagner en efficacité, coaching développement personnel



# MODALITÉS DE FORMATION



## OBJECTIFS

- Perfectionner ses connaissances dans les domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique.
- Appréhender la portée de ces nouvelles obligations et savoir adapter sa pratique professionnelle à ces dispositions.
- Justifier des compétences indispensables permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

## PUBLICS VISÉS

- Professionnels de l'immobilier en activité.

## SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Négociateur immobilier, agent immobilier, assistant commercial, conseiller clientèle, marchand de biens, responsable des ventes ....

Voir "Fiche métier - C1504"

## LES "+" DE LA FORMATION

Sortir des formations classiques pour proposer des modules atypiques permettant un développement des compétences et des connaissances.

## POSSIBILITÉ DE VALIDER DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Non. Formation reconnue auprès de l'état et de la branche "les métiers de l'immobilier".

## DURÉE & PRÉREQUIS

- 7h ou 14h ou 42h
- Module à partir de 2h
- Être salarié ou mandataire d'une structure détentrice de la carte T ou G

## MODALITÉ

- Les sessions sont construites sur mesure et prennent en compte les besoins des professionnels.
- Choix sur catalogue et aménagement d'un parcours spécifique

## TAUX D'OBTENTION DE LA DERNIÈRE SESSION

100 %

## MODE ET MOYEN DE FORMATION

- En présentiel, en centre ou en entreprise
- Distanciel : Microsoft Teams

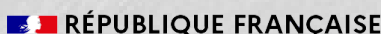
## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Location de salle adaptée.

Si vous êtes en situation d'handicap contactez-nous pour un accompagnement personnalisé.

## VALIDATION DE LA FORMATION

- Mise en situation, étude de cas, QCM ...
- Vous recevrez une attestation de formation continue obligatoire Agent immobilier conforme à la réglementation, à transmettre à votre CCI.



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)

# Transaction **IMMOBILIÈRE**



# PRÉVENTION ET TRAITEMENT DES DISCRIMINATIONS



## MODULE 1 - Racisme, antisémitisme, discriminations

- Distinguer les différentes notions pour être efficace dans la prévention des discriminations.

## MODULE 2 - Prendre conscience de ses propres stéréotypes

- Éveiller sa vigilance sur ses propres stéréotypes et s'interroger sur leurs éventuels impacts dans le quotidien professionnel

## MODULE 3 - Inscrire son action dans un cadre de non-discrimination et de diversité

- Discerner les limites de la loi à partir d'un cas pratique sur le traitement d'un dossier de location



# GÉRER, FIDÉLISER SES ACQUÉREURS. PROCESSUS DE DÉCISION D'ACHAT. FINANCEMENT ET SUIVI

## MODULE 1 - Le constat en cette période de crise sanitaire

- Accentuation des rétractations
- Hausse des refus de financement
- Prise de décision et fidélisation de l'acquéreur

## MODULE 2 - Marché et tendances d'acquisitions

- Dynamisme du Marché
- Etude démographique et prix

## MODULE 3 - Découverte acquéreur

- Radiographie de l'acquéreur
- Motivation de l'acquéreur
- Questionnement

## MODULE 4 - Découverte financière et évaluation de la capacité d'emprunt

- Définir les critères d'un dossier finançable
- Evaluer rapidement les capacités d'emprunt
- Fiche découverte acquéreur

## MODULE 5 - Les services pour l'acquéreur d'une agence immobilière

- Approche
- Visites
- Négociation
- Compromis

## MODULE 6 - Suivi acquéreur

- Après la vente ?
- Bienvenue chez vous
- Crémaillère
- Entretien relationnel acquéreur

## MODULE 7 - Attirer et séduire l'acquéreur avec le 2<sup>ème</sup> critère, après le prix, qui va susciter l'intérêt du client : La photo.

- Fonctionnement du Smartphone et appareil photo
- Prise de vue, réglages
- Applications et accessoires
- Composition, Cadrage
- Photo 360
- Vidéos



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)

# LE VIAGER

## INTRODUCTION : Le marché du viager

### MODULE 1 - Les grands principes du viager

- La formation du contrat : l'existence d'un aléa
- Le transfert de propriété
- Le versement de la rente
- Les sanctions du défaut d'exécution du contrat



### MODULE 2 - La jurisprudence

- Etudes de décisions de justice

### MODULE 3 - Le viager en pratique

- Le viager occupé
  - Intérêt du viager occupé
  - Avantages vendeur
  - Avantages acquéreur
  - Calcul du viager occupé
  - Exercices pratiques
- Le viager libre
  - Avantages vendeur
  - Avantages acquéreur
  - Calcul du viager occupé
  - Exercices pratiques
- La réversibilité au profit du conjoint survivant
- La vente à terme
- La rédaction des annonces immobilières

## QCM final







# MISE À JOUR DES RÉGLEMENTATIONS GARANTIR SES MANDATS

## MODULE 1 - Introduction

- Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier
- Rappel ds obligations : veille contre la discrimination / obligation de vigilance TRACFIN / obligations CNIL

## MODULE 2 - Les obligations en matière de publicité et d'affichage

- Les mentions obligatoire
- Le document d'information précontractuel (DIP)
- Les utilités du bon d visite

## MODULE 3 - Le mandat "hors établissement"

- Le délai de rétractation de 14 jours
- L'autorisation de commercialisation
- Les sanctions

## MODULE 4 - Les cas particuliers

- L'indivision / Le PACS
- Les régimes matrimoniaux

## MODULE 5 - Les devoirs et obligation de l'agent immobilier

- Actualité de la jurisprudence en matière de responsabilité civile



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)

# NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

## MODULE 1 - Environnement économique

- Mutation du marché de l'immobilier – les nouvelles formes d'agences

## MODULE 2 - Les bases de la prospection (méthodes et outils)

- Bâtir et développer son réseau

## MODULE 3 - La gestion du temps (techniques)

## MODULE 4 - Le contrat de vente

- L'avant contrat – promesse ou compromis de vente
- Rôle du notaire – L'acte authentique
- Incapacité d'exercerCI

## MODULE 5 - La responsabilité de l'agent immobilier

- Responsabilité civile et pénale
- Jurisprudence – devoir de conseil honoraires

## MODULE 6 - Suivi et gestion des dossiers

- Bilan – Synthèse de la transaction
- Fidélisation de la clientèle



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)

# GARANTIR LA VALIDITÉ DU MANDAT

**MODULE 1** - L'impact des situations sur le mandat

**MODULE 2** - Indivision, concubinage, PACS, mariage

**MODULE 3** - La détermination de la qualité de propriétaire du bien

**MODULE 4** - L'acte de propriété

**MODULE 5** - La vérification de l'origine des fonds

**MODULE 6** - Le cas particulier du bien dépendant d'une succession

**MODULE 7** - Démembrement de propriété, droit de l'usufruitier

**MODULE 8** - Le cas de la vente d'un bien reçu par donation ou testament

**MODULE 9** - Les atteintes à la réserve héréditaire

**MODULE 10** - La question de la capacité des parties

**MODULE 11** - Sauvegarde de justice / Curatelle / Tutelle

**MODULE 12** - L'impact des situations personnelles sur le droit de rétractation de l'acquéreur

**MODULE 13** - La question de la personne morale



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)



# LOIS FISCALES ET DÉFISCALISATION

## MODULE 1 - Introduction

- Notions de valeur et d'obsolescence des biens immobiliers

## MODULE 2 - L'investissement immobilier pour louer nu

- Les revenus fonciers
- Les charges foncières
- Le déficit et son imputation
- Les règles d'imposition - régime micro foncier

## MODULE 3 - L'investissement immobilier pour louer meublé

- Les régimes LMP et LMNP
- Les dispositifs CENSI-BOUVARD
- Les stratégies fiscales pour procurer un revenu complémentaire à la retraite

## MODULE 4 - Le dispositif "DUFLOT-PINEL"

- Avantages et contraintes

## MODULE 5 - Le dispositif "DENORMANDIE"

- Avantages et contraintes



# DIAGNOSTIQUEUR IMMOBILIER

## MODULE 1 - Bâtiment

Métier de diagnostiqueur immobilier  
Connaissance du bâti

## MODULE 2 - Amiante

Cours  
Exercices et tests

## MODULE 3 - Termites

Cours  
Exercices et tests

## MODULE 4 - Plomb

Cours  
Exercices et tests

## MODULE 5 - Electricité

Cours  
Exercices et tests

## MODULE 6 - Gaz

Cours  
Exercices et tests

## MODULE 7 - DPE

Cours  
Exercices et tests



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)

# PATHOLOGIE DES BÂTIMENTS

## MODULE 1 - Les typologies de pathologies et leur importance

## MODULE 2 - Constat des pathologies, action préventive, action curative, les assurances

## MODULE 3 - Les désordres liés aux fondations et infrastructures d'un bâtiment

- Les mouvements des fondations et la nature des sols
- Les désordres concernant les murs de soutènement
- Les Voirie et Réseaux Divers (VRD) et le réseau d'assainissement

## MODULE 4 - La pathologie des structures et gros-œuvre

- Le cas des fissures
- Les problèmes d'humidité et d'étanchéité
- Les désordres survenus sur les balcons
- Le traitement des bois
- Les problèmes rencontrés avec les piscines

## MODULE 5 - La pathologie des toitures et charpentes

- Les soucis d'infiltrations dans les toitures et charpentes
- La transformation des combles

## MODULE 6 - Les enveloppes et revêtements extérieurs

- Le cas particulier des ITE
- Les désordres liés aux peintures et enduits (soulèvement, craquellement, etc.)

## MODULE 7 - Les désordres liés aux aménagements et équipements intérieurs

- Le décollement des revêtements aux murs et au sol (parquet, vinyle, carrelage, etc.)
- Le fonctionnement de la condensation

## MODULE 8 - Focus sur les équipements spécifiques

- Les désordres liés au chauffage
- Les désordres liés aux cheminées ou poêle à bois
- L'isolation acoustique



# SAVOIR VENDRE ET NÉGOCIER

## MODULE 1

L'avant-vente : préparer la rencontre avec le prospect ou le client

## MODULE 2

Exploration de la complexité du bien ou du service vendu

## MODULE 3

Le devoir d'information et/ou de conseil réglementaire lors de la vente

## MODULE 4

La communication de vente n'est pas mentir

## MODULE 5

L'intérêt du vendeur et de l'acheteur

## MODULE 6

Du prix et de la qualité

## MODULE 7

De la relation vente / achat au long processus de négociation

## MODULE 8

Le service après-vente, une vente future

## MODULE 9

Alimenter et animer son réseau pour optimiser ses ventes



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)

Gestion

**IMMOBILIÈRE**







# LA LOCATION MEUBLÉE ET NON MEUBLÉE

## Introduction

Le marché de la location meublée et non meublée à Nantes

## MODULE 1

La découverte du propriétaire

## MODULE 2

La découverte du bien

## MODULE 3

Le mandat de location

## MODULE 4

La recherche d'un locataire : la location sans discrimination

## MODULE 5 - Le contrat de bail et ses annexes

- Les différents baux - non meublés - meublés
- La notice d'information des droits et obligations des locataires et des bailleurs (charges, entretien...)

## MODULE 6

Le loyer : indice INSEE, l'encadrement et le plafonnement des loyers

## MODULE 7

Le cautionnement

## MODULE 8

L'état des lieux

QCM final



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)



# LES BAUX D'HABITATION ET LES PRATIQUES

## MODULE 1 - Le mandat de location en respect des nouvelles législations en vigueur : lois Hamon /ALUR / Macron

- La prospection du mandant de location et /ou de gestion
- Le mandat : Forme et contenu

## MODULE 2 - Le contrat de bail selon la loi ALUR : nouvelles règles juridiques

- Le bail d'habitation vide ou mixte : loi du 6 juillet 1989 modifiée par la loi ALUR
- Focus sur le bail meublé résidence principale du locataire modifié par la loi ALUR
- Les garanties données au bailleur

## MODULE 3 - Choisir son locataire et entrée dans les lieux

- A qui louer ? Capacité juridique...
- L'entrée dans les lieux : nouvelles dispositions

## MODULE 4 - Mettre fin à la location

- A l'initiative du locataire
- A l'initiative du bailleur (applications Loi ALUR et MACRON)
- La restitution du logement : l'état des lieux de sortie

## MODULE 5 - Le contentieux

- Nouvelles compétences des CDC
- Représentation en justice par une association
- Le renforcement des CCAPEX





# COMPRENDRE LES BAUX D'HABITATION

**MODULE 1** - Le champ d'application des baux d'habitation

**MODULE 2** - Les points importants à respecter avant toute mise en location

- Le dossier de diagnostics
- La durée du contrat suivant le profil du bailleur (incidence des régimes
- matrimoniaux, SCI...)
- Les conditions financières du bail (fixation du loyer, les charges récupérables...)

**MODULE 3** - Les garanties du bailleur (GLI, Acte de cautionnement...)

**MODULE 4** - Le choix du candidat locataire

**MODULE 5** - Le statut particulier de la colocation

**MODULE 6** - Le bail type en vide et en meublé : les particularités

**MODULE 7** - Forme et contenu

**MODULE 8** - Les honoraires

**MODULE 9** - Les clauses abusives

**MODULE 10** - Pièces à annexer au contrat de bail

**MODULE 11** - Cas pratique : rédaction d'un bail



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)



# RÉPARATIONS LOCATIVES ET CHARGES RÉCUPÉRABLES

## MODULE 1 - Les charges récupérables

- Hors champ d'application de la loi du 6 juillet 1989 (bail code civil)
- Les charges récupérables dans le cadre de la loi du 6 juillet 1989 : mise à jour loi ALUR
- Etude du cadre légal et des principaux postes du décret du 26 août 1987

## MODULE 2 - La jurisprudence

- Le contentieux
- Questions réponses sur les différents contentieux
- Exercices pratiques sur la régularisation des charges

## MODULE 3 - La notion de réparations locatives

- Décret du 26/08/ 1987 : les difficultés d'interprétation
- Notion de vétusté et d'usage
- Les postes principaux du décret
- Aménagements et transformations (Les critères retenus par les tribunaux)

## MODULE 4 - Restitution des lieux : la sortie

- La notion d'état des lieux de sortie : actualités
- Grille de vétusté ou devis (chiffrage)
- Restitution du dépôt de garantie
- Les litiges

## MODULE 5 - Le contentieux

- Nouvelles compétences des CDC
- Représentation en justice par une association





# COMPRENDRE LA COPROPRIÉTÉ

## MODULE 1 - Comprendre la copropriété

- Les différents types de copropriétés
- Les organes de la copropriété
- La loi du 10 juillet 1965 modifiée par la loi ALUR
- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division, deux outils pour renseigner l'acquéreur
- Le rôle de syndic dans la vente
- Collecter les bonnes informations pour bien vendre
- Comprendre la distinction entre parties communes et parties privatives.

## MODULE 2 - Bien vendre en copropriété

- La destination de l'immeuble
- Connaître les droits et les obligations des copropriétaires
- Comprendre la vente en copropriété
- Savoir expliquer les documents à l'acquéreur (PV, carnet, d'entretien, la fiche synthétique)
- Expliquer les travaux décidés.
- Appréhender les impossibilités de vendre
- Les bases de la comptabilité



REPUBLIQUE FRANÇAISE

[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)



# L'ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

## MODULE 1 - Le contrat type de syndic

- Nomination et démission du syndic, ce qui change
- Mise en concurrence du syndic : qui, quand, comment ?
- La question du pré-état daté
- Le compte bancaire et ces exceptions

## MODULE 2 - La question environnementale, une volonté indispensable

- Ce que prévoit le plan de transition énergétique
- Son application dans la gestion des copropriétés

## MODULE 3 - La préoccupation énergétique, un argument majeur

- La rénovation énergétique
- Les répartiteurs de chauffage

## MODULE 4 - Devoir de conseil ou d'information

- Etat de la jurisprudence
- Comment appliquer cette obligation à la question énergétique ?

## MODULE 5 - Comment présenter la création du fonds de travaux ?

- Savoir avancer les points positifs de cette nouvelle obligation
- Savoir distinguer avec les précédentes obligations (avance sur travaux...).





# COMPRENDRE UN CONTRAT D'ASSURANCE

## MODULE 1

Les principales garanties d'assurance de biens et de responsabilité civile

## MODULE 2

Le contrat : plusieurs documents qu'il faut comprendre

## MODULE 3

Les obligations de l'assureur et de l'assuré

## MODULE 4

Les principaux points d'attention

## MODULE 5

Reformulation en cas d'incompréhension d'une partie du contrat

## MODULE 6

Quels recours en cas de rejet de garantie ?

## MODULE 7

Établir le montant maximal de perte en cas de non-remboursement de sinistre



# COMMUNIC@TION





# RÉSEAUX SOCIAUX

## PERSONNAL BRANDING & NETWORKING

### MODULE 1 - Le personal branding

- Définition de la marque personnelle
- Définir votre marque personnelle
- Déployer sa marque personnelle
- Faire vivre sa marque dans le temps

### MODULE 2 - Le networking

- Définition du networking
- Mettre en place une "stratégie" de réseau
- Déployer sa stratégie
- Faire vivre son réseau professionnel digital

### MODULE 3 - Communication : les réseaux sociaux

- Définition d'un réseau social
- Connaître les différents réseaux sociaux
- Savoir communiquer en fonction du réseau social
- Faire vivre ses profils en fonction de votre marque personnelle



### Évaluation

- Exercice sur le personal branding et étude de cas





# PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

## MODULE 1

Introduction

## MODULE 2

Objectifs et outils de la prise de parole en public

## MODULE 3

Du bruit du langage

## MODULE 4

Les différents registres du langage

## MODULE 5

Corps, contexte, émotions et sensations : amis ou ennemis de la parole ?

## MODULE 6

Est-il possible d'improviser ?

## MODULE 7

De la rhétorique au numérique

## MODULE 8

Conclusion



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)



# CRÉER/ GÉRER UN SITE INTERNET (WIX ET WORDPRESS)

## MODULE 1

Les applications disponibles pour créer un site internet

## MODULE 2

Structurer un site et les informations indispensables pour générer de la visibilité

## MODULE 3

Environnement Wix, le tableau de bord et l'éditeur

## MODULE 4

Choisir un template

## MODULE 5

Personnaliser son template en fonction de l'activité et de l'organisation

## MODULE 6

Améliorer le référencement naturel sur internet via le SEO WIZ de l'application et les réseaux sociaux



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)

# MANAGEMENT



# MANAGER EFFICACEMENT / RESSOURCES HUMAINES

## MODULE 1

L'importance de la structure de l'organisation  
: (forme, objet et organigramme)

## MODULE 2

Revue des principales méthodes managériales

## MODULE 3

Des Risques psychosociaux (RPS) à la qualité  
de vie au travail

## MODULE 4

Des objectifs réalistes en lien avec  
l'organisation et les compétences du  
collaborateur

## MODULE 5

L'entretien d'évaluation : préparation,  
formalisation et fréquence

## MODULE 6

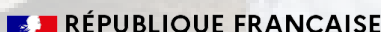
Équilibre entre le relationnel, la délégation et  
la réalité opérationnelle

## MODULE 7

Optimisation de la communication dans la  
gestion des conflits

## MODULE 8

Animation d'une équipe en développant son  
propre style de management



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)



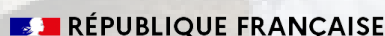
# GESTION DE PROJET

## MODULE 1 - Animer un projet

- Construire et manager une équipe projet (Création d'un CoPil, savoir ce qu'est une équipe, attribuer les rôles et les missions)
- Jalonner et suivre un projet et suivre les écarts
- Concevoir un tableau de pilotage

## MODULE 2 - Organiser et animer une réunion

- **Organiser**
  - Prépare et structurer une réunion
  - Connaître les 4 temps de la réunion
  - Détermine et rédiger l'ordre du jour
  - Rédiger un compte-rendu
  - Organise une réunion à distance (visio)
- **Animer**
  - Adopter une posture adéquate pour l'animation
  - Connaître et déterminer les rôles de chacun
  - Gérer et canaliser les interactions





# BUREAUTIQUE, OUTILS D'AIDE À LA DÉCISION

## MODULE 1 - Word initiation

- Construire un modèle type de courrier - papier à en-tête
- Présenter une invitation Formulaire
- Concevoir un tableau avec Word
- Organiser son activité

## MODULE 2 - Excel initiation

- Comprendre le principe du tableur
- Concevoir un tableau avec formules simples
- Hiérarchiser son organisation avec les classeurs

## MODULE 3 - Création et gestion de base de données

- Gérer un tableau Excel sous forme de base de données
- Analyser une base de données avec tableaux croisés dynamiques (TCD)
- Cas pratiques TCD (Suivi des clients, analyses du chiffre d'affaires...)

## MODULE 4 - Messagerie Gmail - gérer ses contacts et plannings

- Configurer une boîte mail
- Gérer et filtrer les contacts
- Paramétrer et gérer les mails, créer des dossiers

## MODULE 5 - PowerPoint initiation

- Concevoir des présentations homogènes
- Insérer des images et vidéos, logo
- Cas pratiques (personnaliser la présentation de son activité et de son offre)

À l'issue de la formation, il est possible de passer la certification « TOSA »

TOSA<sup>®</sup>  
by ISOGRAD



EXCEL



WORD



POWERPOINT



OUTLOOK



VBA



ACCESS



CALC



WRITER



IMPRESS



DIGCOMP



PHOTOSHOP



INDESIGN



ILLUSTRATOR



AUTOCAD



WORDPRESS



PHP



Qualiopi  
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

www.fortissimo-formation.fr  
02 40 66 67 68  
contact@fortissimo-formation.fr



# GAGNER EN EFFICACITÉ, COACHING DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

## MODULE 1 - Identification

- Identifier ses valeurs, ses forces, ses moteurs
- Développer son estime de soi
- Mieux se comprendre dans sa relation aux autres

## MODULE 2 - Confiance

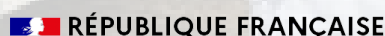
- Améliorer sa communication
- Gagner en assurance, en légitimité
- Prendre du recul dans des situations à fort enjeux
- Gérer le stress

## MODULE 3 - Initiation à la PNL

- Connaître les différentes formes du langage
- Étudier et travailler l'attitude corporelle (gestuelle)
- Capter l'attention de l'autre
- Établir un rapport avec l'autre

## MODULE 4 - Optimisation

- S'entraîner à intervenir
- Savoir se créer des opportunités
- Bloquer ou provoquer le changement
- Transformer un désavantage en avantage



[www.fortissimo-formation.fr](http://www.fortissimo-formation.fr)  
02 40 66 67 68  
[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)



# NOS AUTRES OFFRES DE FORMATION

**Immobilier - Gestion - Compétences**

CQP  
négociateur  
immobilier

Pass' Immo

Formation  
Loi ALUR

"FORCE" -  
Gestion  
d'entreprise

PACE - Parcours  
Accès Création  
d'entreprise

Démarche  
qualité

VAE et Bilan de  
compétences

Gestion de paie

Bureautique

# CONTACT



02 40 66 67 68 / 06 72 88 25 81



[contact@fortissimo-formation.fr](mailto:contact@fortissimo-formation.fr)



3 av. du Commandant l'Herminier  
44600 Saint-Nazaire

