

### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Mettre à jour ses compétences et ses connaissances commerciale, réglementaire, technique
- Appréhender la déontologie du métier
- Connaître les évolutions juridiques de la profession

### PUBLIC, PREREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- ⇒ Le public concerné : agent immobilier, négociateur, directeur d'établissement, commerciaux, mandataires et à toutes personnes chargées de développer, prospecter ou accompagner des clients dans le cadre de la gestion ou la vente d'un bien immobilier
- ⇒ Matériel : ordinateur (en fonction des modules choisis)
- ⇒ Temps d'accès : Variable selon le financeur

### CONTENU DE LA FORMATION

TRANSACTION IMMOBILIÈRE .....	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Mise à jour des réglementations – Garantir ses mandats</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Négociateur immobilier – transaction immobilière</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Garantir la validité du mandat</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Lois fiscales et défiscalisation</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Diagnostiqueur immobilier</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Pathologie des bâtiments</b> .....	<input type="checkbox"/>
GESTION LOCATIVE .....	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Les baux d'habitation et les pratiques</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Comprendre les baux d'habitation</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Réparations locatives et charges récupérables</b> .....	<input type="checkbox"/>
LA COPROPRIÉTÉ.....	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Comprendre la copropriété</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>L'actualité de la copropriété</b> .....	<input type="checkbox"/>
FORCE – Commercialiser, gérer et piloter des actions en entreprise .....	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Bureautique, outils d'aide à la décision</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Fiscalité, gestion, RH et outils d'aide à la gestion</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Communication, marketing et outils d'analyse</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Gestion de projet</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Commercialisation de l'offre</b> .....	<input type="checkbox"/>
<b>Gagner en efficacité</b> .....	<input type="checkbox"/>
Prévention et traitement des discriminations .....	<input checked="" type="checkbox"/>



### SUIVI ET EVALUATION

Outils d'évaluation à mettre en œuvre pendant ou au terme de l'action :

- Questions orales ou écrites
  - ✓ Ex : QCM
- Mises en situation
- Fiches de positionnement initial et final
- Entretien intermédiaire, final
- Qualité des documents produits

A l'issue de la formation : Attestation de fin de formation

### CONTACTS

**Fortissimo Formation**

3 avenue du commandant l'Herminier  
44600 Saint-Nazaire  
02 40 66 67 68  
contact@fortissimo-formation.fr

**Florence Beuvelet, Directrice Fortissimo**

06 72 88 25 81  
florence@fortissimo-formation.fr