



## FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

### INTITULÉ DE LA FORMATION :

**SE RÉINVENTER POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ IMMOBILIERE : PROSPECTION, GESTION DU TEMPS, OUTILS**

<p><b>PRÉ-REQUIS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier</b> mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.</li> <li>❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.</li> <li>❖ <b>Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux</b>, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ <b>Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</b></li> <li>❖ <b>Une connexion internet pour les formations à distance</b></li> </ul>
<p><b>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</b></p>	<p><b>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016</b> relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<p><b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b></p>	<p><b>JOUR 1 ou PARTIE 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Identifier les sources de développement pour 2024</b></li> <li>➤ Connaître les niches délaissées par les professionnels de l'immobilier</li> <li>➤ Connaître les techniques de réussite pour rentrer facilement du mandat.</li> <li>➤ Découvrir l'organisation des plus performants : gestion du temps, outils, organisation.</li> </ul> <p><b>JOUR 2 ou PARTIE 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Organiser un plan de développement sur les sources identifiées.</b></li> <li>➤ Mise en place d'actions commerciales concrètes et ciblées.</li> <li>➤ Appliquer les outils servant à se développer et optimiser son temps.</li> </ul>
<p><b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE</b> <b>(précisés dans la convention)</b></p>	<p>I. <b>SALLE en présentiel</b> : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard .</p> <p>II. <b>A DISTANCE en Visioconférence</b> : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail.</p>
<p><b>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION</b> <b>(précisés dans la convention)</b></p>	<p><b>DATES</b> : définies dans la convention</p> <p><b>DURÉE</b> : 16 heures sur 2 jours espacés (précisés dans la convention)</p> <p><b>HORAIRES VISIO/SALLE</b> : de 9h à 12h et de 13h à 18h (précisés dans la convention)</p>
<p><b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail)</li> <li>2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers)</li> <li>3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</li> <li>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</li> <li>5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).</li> </ol>
<p><b>INTERVENANT</b></p>	<p>- Expert formateur spécialisé en techniques commerciales immobilières : + de 18 ans d'expérience</p>

<b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire)</li> <li>✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)</li> </ul>
<b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation.</li> <li>❖ 99.71% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 348 avis entre le 24/05/2018 et le 31/12/2023.</li> </ul>
<b>HANDICAP (Nous consulter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle.</li> <li>➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivi à distance (visioconférence), nous consulter.</li> <li>➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53</li> </ul>
<b>TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif)</li> <li>- Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning</li> <li>- Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences</li> <li>- Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage</li> <li>- Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)</li> </ul>
<b>DÉLAI D'INSCRIPTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.</li> </ul>

## PROGRAMME DE FORMATION

### \*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

### JOUR 1 – PARTIE 1

### \*TOUR DE TABLE DES DIFFICULTÉS DU MARCHÉ ACTUEL (pour les professionnels en activité)

#### L'état du marché

- Que cela change-t-il dans le quotidien professionnel de la prospection ?

#### 1-La modélisation des Agents performants sur 2021 et 2022.

Pour chaque technique : astuce, organisation et retour sur investissement

- Le partage d'expérience du groupe présent
- Les points communs : l'état d'esprit actif et la personnalité.
- Le porte à porte d'aujourd'hui : astuces et discours
- Les commerçants locaux : supports marketing et organisation
- Facebook : groupe – marketplace - application
- L'événementiel : approche et organisation
- Le réseau des confrères : organisation et efficacité
- La pige en deux temps : technique
- La pige en direct : technique
- Les campagnes sms : organisation et public cible
- Les supports de communication marketing : notoriété et prospection indirecte
- L'associatif : astuces, supports et notoriété
- Le Mandat de recherche et la pige inversée : technique

#### 2-Activer de nouvelles sources de prescripteur :

Le bail intergénérationnel

Les senioriales

Les prescripteurs les plus prolifiques sur 2023/2024

**A l'issu du premier jour le stagiaire choisi une ou des actions de développement à mettre en place (objet du deuxième jour de formation).**

- **Choix d'une stratégie de développement selon :**
  - Mes forces et faiblesses
  - Mon marché
  - Ma capacité financière
  - Ma motivation et ma disponibilité.

\*EVALUATION ET DÉBRIEFING

\*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

## JOUR 2 – PARTIE 2

3- Les niches de prospection à saisir pour se développer : opportunités de marché qui pourront faire l'objet de formation complémentaire.

4- Réalisation ou analyse des actions de prospection choisies et/ou entreprises.

- Aide à la mise en place concrète d'actions de prospection :
  - Actions commerciales à entreprendre
  - Budget et faisabilité
  - Fréquence des actions de prospection
  - Organisation et planning de réalisation
  
- Elaborations des maquettes des supports marketings ou de communication (suivant la méthode de prospection choisie et soumis à la validité du siège)
  - Quel support de communication est le plus adapté
  - Réalisation de sa mise en forme
  
- Ateliers pour être plus performants
  - Tableau de suivi pour augmenter les recommandations et les apporteurs d'affaire
  - Annonces immobilières gratuites.
  - Elaborer une campagne sms prospection et recommandation.

\*EVALUATION ET DÉBRIEFING

APRES CHAQUE JOUR

\*EVALUATION DU TRAVAIL DÉVELOPPÉ DE PROSPECTION.

\*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

\*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.