



FORMATION



La certification qualifiée a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

2, Place Alexandre Farnèse - 84000 AVIGNON
formationgestion@gmail.com
+33 7 81 24 14 70

SESSION FORMATION	Évaluation préformation	Évaluation à chaud	Évaluation à froid	Total général	
01/24 INTRA TOULON - LA VIE DE L'AGENT IMMOBILIER EN PERIODE DE CRISE	8,2	10,0	9,8	9,2	
01/24 M W NÉGOCIATION : LES CLÉS POUR DÉVELOPPER ET PÉRENNISER SON ACTIVITÉ EN 2024	7,9	9,4	9,5	8,9	
01/24 M WC- Le Bail commercial - Le fonds de commerce et son évaluation	7,3	8,1		7,7	
02/24 GRENO WE - DEVENEZ VISIBLES ET ATTIREZ PLUS DE CLIENTS GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX ET GOOGLE MAP- INTRODUCTION A L UTILISATION DE L'IA CHAT GPT POUR OPTIMISER VOS ACTIONS		6,6		6,6	
02/24 M WC MAÎTRISER LE FINANCEMENT DE SES CLIENTS	7,8	10,0	9,9	9,3	
02/24 M W - BIEN CONNAITRE LA FISCALITE IMMOBILIERE POUR MIEUX CONSEILLER SES CLIENTS	8,8	9,8	10,0	9,4	
02/24 M W - La vente en viager	7,1	9,2		8,3	
02/24 VERG WC NÉGOCIATION : LES CLÉS POUR DÉVELOPPER ET PÉRENNISER SON ACTIVITÉ EN 2024		8,3	8,2	8,3	
02/24 VERG WC - COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE FACE AU MARCHÉ : SÉCURISER SES ACQUÉREURS & ORGANISER SA PROSPECTION	3,0	9,1	8,8	6,2	
03/24 GRENO WC - COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE FACE AU MARCHÉ : SÉCURISER SES ACQUÉREURS & ORGANISER SA PROSPECTION	4,2	9,8	10,0	8,1	
03/24 M W - BIEN COMPRENDRE LES DIFFERENTS MOYENS DE DETENTIONS DE LA PROPRIETE IMMOBILIERE (SCI ET LES AUTRES FORMES DE DETENTIONS)	8,3	9,5		9,0	
03/24 M W - Home-staging - Valorisation immobilière		4,3		4,3	
03/24 M W BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE - PATHOLOGIE DES BATIMENTS		8,0		8,0	
03/24 M WC RISQUES ET OBLIGATIONS DE L'AGENCE IMMOBILIERE ET DE SES COLLABORATEURS	8,4	9,3	9,1	9,0	
03/24 VERG WE Transmission du patrimoine et succession - L'impact sur la gestion des biens-Comment vendre un bien immobilier issu d'une succession	7,9	9,2	9,4	8,7	
03/24 WC - Immobilier Loi Alur Gestion locative	8,8	9,0	9,1	9,0	
03/24 WC M VOISINAGE - MITOYENNETE - SERVITUDES		9,5	9,6	9,5	
04/24 MPT W DEONTOLOGIE, NON DISCRIMINATION, TRACFIN, AUDIT DE L'AGENCE, RGPD ET AFFICHAGE		9,4		9,4	
04/24 VERG WC- Le Bail commercial - Le fonds de commerce et son évaluation	9,0	9,6		9,3	
05/24 M CHR INTRA HACCP COMPTOIR DE L'ARC FORMATION	2,5			2,5	
05/24 PARIS WC - BIEN CONNAITRE LA FISCALITE IMMOBILIERE POUR MIEUX CONSEILLER SES CLIENTS		9,3	8,7	9,1	
05/24 VERG W - BIEN CONNAITRE LA FISCALITE IMMOBILIERE POUR MIEUX CONSEILLER SES CLIENTS	8,5	8,8	8,2	8,6	
06/24 MTP WC GESTION DES SINISTRES	6,9	8,7	9,7	8,5	

06/24 VERG WE - DEVEZ VISIBLES ET ATTIREZ PLUS DE CLIENTS GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX ET GOOGLE MAP- INTRODUCTION A L UTILISATION DE L'IA CHAT GPT POUR OPTIMISER VOS ACTIONS		7,4		7,4	
06/24 M W - COMPRENDRE LA PROFESSION DE MARCHAND DE BIEN	7,5	9,9	10,0	8,8	
06/24 TRACFIN AUDIT DE L'AGENCE	10,0	10,0	9,9	10,0	
07/24 WC Loi Habitat dégradé : Principales mesures	7,5	8,8		8,0	
07/24 WEB CONF - INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUEE A LA TRANSACTION IMMOBILIERE (PREMIER NIVEAU)	7,2	7,8		7,3	
07/24 MPT W DEONTOLOGIE, NON DISCRIMINATION, TRACFIN, AUDIT DE L'AGENCE, RGPD ET AFFICHAGE	7,9	9,1	9,4	8,8	
07/24 MPT WC - COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE FACE AU MARCHÉ : SÉCURISER SES ACQUÉREURS & ORGANISER SA PROSPECTION	4,5	8,4	9,0	6,6	
09/24 WEB CONF - INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUEE A LA TRANSACTION IMMOBILIERE (PREMIER NIVEAU)	7,1	8,0	7,5	7,5	
09/24 M W NEGOCIATION IMMOBILIERE REUSSIE DANS UN MARCHÉ COMPLEXE	7,5	9,0	8,6	8,3	
09/24 M W PATHOLOGIE DES BATIMENTS - BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE		8,6		8,6	
10/24 MTP WC GESTION DES SINISTRES	8,8	9,3	9,2	9,2	
10/24 MPT W DEONTOLOGIE, NON DISCRIMINATION, TRACFIN, AUDIT DE L'AGENCE, RGPD ET AFFICHAGE	8,8	9,5	9,6	9,4	
11/23 M WC - PREVENTION ET GESTION DES RELATIONS CONFLICTUELLES DANS LES METIERS DE LA GESTION LOCATIVE ET DU SYNDIC	8,8	9,7		9,5	
11/24 WE OBTENEZ PLUS DE RESULTATS DANS VOTRE DEMARCHE COMMERCIALE SUR LES RESEAUX SOCIAUX GRACE A L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE	8,8	9,3		9,1	
11/24 WEB CONF - INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUEE A LA TRANSACTION IMMOBILIERE (PREMIER NIVEAU) -	7,8	8,0	7,9	7,9	
11/24 INTRA CHR - DEVEZ VISIBLES ET ATTIREZ PLUS DE CLIENTS GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX ET A L INTELLIGENCE ARTIFICIELLE	5,8	10,0		7,9	
11/24 M W L'URBANISME : SECURISER SES VENTES ET FORGER SES ARGUMENTS	6,8	9,4	9,1	8,3	
11/24 WC MPT VOISINAGE - MITOYENNETE - SERVITUDES		9,0	8,8	8,9	
12/24 WC Loi Habitat dégradé : Principales mesures	6,7	10,0	9,5	8,7	
12/24 WEB CONF - INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUEE A LA TRANSACTION IMMOBILIERE (PREMIER NIVEAU)		8,9		8,9	
12/24 M W AUGMENTER SON CHIFFRE D'AFFAIRE EN SE TOURNANT VERS UNE CLIENTELE D'INVESTISSEURS	7,3	8,2	9,0	8,1	
12/24 M W BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE - PATHOLOGIE DES BATIMENTS	6,7	8,9		7,8	
12/24 MPT W DEONTOLOGIE, NON DISCRIMINATION, TRACFIN, AUDIT DE L'AGENCE, RGPD ET AFFICHAGE	7,3	8,9	8,8	8,3	

12/24 MPT WC - COMMENT OPTIMISER LES NOUVELLES STRATEGIES DE PROSPECTION - FACE AU CHANGEMENT DU MARCHE IMMOBILIER, COMMENT ADAPTER SA STRATEGIE COMMERCIALE	8,2	8,3	8,4	8,3	
12/24 WC - La gestion locative sous l'angle des nouvelles normes et enjeux		9,1	9,3	9,3	
2023	7,4	8,9	9,1	8,3	
01/23 INTRA CIF VERGEZE - BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE -PATHOLOGIE DES BATIMENTS		8,7	10,0	8,8	
01/23 INTRA PARIS CIF PRESENTIEL - Transmission du patrimoine et succession - L'impact sur la gestion des biens-Comment vendre un bien immobilier issu d'une succession	7,3	9,3	9,9	8,4	
01/23 M WC - RISQUES ET OBLIGATIONS DE L'AGENCE IMMOBILIERE ET DE SES COLLABORATEURS	7,2	9,5	10,0	8,5	
02/23 INTRA VERGESE- LA DECOUVERTE FINANCIERE DES ACQUEREURS ET LE RECOURS AUX PRETS IMMOBILIERS	8,3	9,3		8,8	
02/23 - M W - CPF - DEVELOPPER SON ACTIVITE PAR LE WEB MARKETING	8,1	9,2	8,3	8,6	
02/23 M WC - PERFORMER EN PROSPECTION ET EN EVALUATION DE BIENS A VENDRE	8,3	9,6	9,6	9,0	
02/23M - Immobilier Loi Alur Transaction	8,1	10,0		9,2	
02/23M W BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE - PATHOLOGIE DES BATIMENTS		9,4	8,8	9,2	
03/23 - WC - CPF - EXCEL (Niveau débutant et intermédiaire)		8,8		8,8	
03/23 INTRA VERG - Home-staging - Valorisation immobilière	8,8	9,4		9,2	
03/23 M INTRA Rester performant et résilient malgré les aléas et les contextes difficiles			8,8	8,8	
03/23 M W - Home-staging - Valorisation immobilière	9,4	9,3		9,3	
03/23 M W - Réseaux sociaux et promotion numérique		8,6	9,9	9,3	
03/23 M W - Stratégies d'optimisation de détentions des biens immobiliers - Location meublée	6,5	9,6	9,4	8,3	
03/23 M W - Valoriser un bien en détectant son potentiel foncier - Se différencier de la concurrence en maîtrisant le PLU	8,8	10,0		9,4	
03/23 M WC - RISQUES ET OBLIGATIONS DE L'AGENCE IMMOBILIERE ET DE SES COLLABORATEURS	7,5	8,8	9,3	8,6	
03/23 M WC Accroître sa confiance en soi - Gérer les hauts et les bas de l'activité commerciale		9,5	9,5	9,5	
03/23 WC - Immobilier Loi Alur Gestion locative	8,3	8,3	6,9	7,9	
03/23 WC M BLENDED Transmission du patrimoine et succession - L'impact sur la gestion des biens-Comment vendre un bien immobilier issu d'une succession	10,0	10,0	10,0	10,0	
04/23 - WC - CPF - SKETCHUP (Niveau intermédiaire et débutant)	8,8	9,3		9,1	
04/23 INTRA CIF PARIS PATHOLOGIE DES BATIMENTS		9,7		9,7	
04/23 INTRA VERGEZE CIF PRESENTIEL - Transmission du patrimoine et succession - L'impact sur la gestion des biens-Comment vendre un bien immobilier issu d'une succession	8,8	9,4	9,4	9,1	

04/23 INTRA WC - RISQUES ET OBLIGATIONS DE L'AGENCE IMMOBILIERE ET DE SES COLLABORATEURS	8,8	9,4	10,0	9,3	
04/23 M W REUSSIR LA NEGOCIATION D'UN BIEN IMMOBILIER-AUGMENTER LA SATISFACTION CLIENT ET VOS COMMISSIONS		10,0	9,6	9,9	
04/23M W BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE - PATHOLOGIE DES BATIMENTS			9,4	9,4	
05 23 - INTRA VERGEZE- DEVELOPPER SA STRATEGIE COMMERCIALE SUR LES RESEAUX SOCIAUX DANS LE SECTEUR IMMOBILIER		9,7		9,7	
05/23 M W - COMPRENDRE LA PROFESSION DE MARCHAND DE BIEN	8,2	9,3	10,0	8,9	
05/23 M W - La vente en viager	8,3	9,7		9,0	
05/23 M WC - RISQUES ET OBLIGATIONS DE L'AGENCE IMMOBILIERE ET DE SES COLLABORATEURS	8,3	10,0	9,4	9,3	
05/23 M WC- Le Bail commercial - Le fonds de commerce et son évaluation	10,0	9,6		9,7	
06 23 - INTRA VERGEZE- DEVELOPPER SA STRATEGIE COMMERCIALE SUR LES RESEAUX SOCIAUX DANS LE SECTEUR IMMOBILIER		10,0	9,9	10,0	
06/23 WC ET P LA DECOUVERTE FINANCIERE DES ACQUEREURS ET LE RECOURS AUX PRETS IMMOBILIERS	7,5	9,7	9,6	9,0	
06/23 INTA VERGEZE REUSSIR LA NEGOCIATION D'UN BIEN IMMOBILIER-AUGMENTER LA SATISFACTION CLIENT ET VOS COMMISSIONS		9,6		9,6	
06/23 INTRA VERGEZE CIF PRESENTIEL - Transmission du patrimoine et succession - L'impact sur la gestion des biens-Comment vendre un bien immobilier issu d'une succession		9,8		9,8	
06/23 INTRA VERGEZE REUSSIR LA NEGOCIATION D'UN BIEN IMMOBILIER-AUGMENTER LA SATISFACTION CLIENT ET VOS COMMISSIONS		9,4		9,4	
06/23 M W - COMPRENDRE LA PROFESSION DE MARCHAND DE BIEN	8,8	9,1	10,0	9,0	
06/23 M W - Réseaux sociaux et promotion numérique		8,9		8,9	
06/23 M W - Stratégies d'optimisation de détentions des biens immobiliers - Location meublée	5,8	9,7	9,6	8,0	
06/23 M WC- INTRA VERGEZE Le Bail commercial - Le fonds de commerce et son évaluation	8,5	9,8		9,2	
06/23M W BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE - PATHOLOGIE DES BATIMENTS		7,0		7,0	
07/ 23 W M La vente sur plan : résidence principale ou investisseur	10,0	9,8		9,8	
07/23 M WC- Le Bail commercial - Le fonds de commerce et son évaluation	7,5	9,4		8,4	
09/23 WC - Immobilier Loi Alur Gestion locative	8,8	9,2		9,0	
10/23 M INTER HACCP	5,0			5,0	
10/23 INTRA BEZIERS REUSSIR LA NEGOCIATION D'UN BIEN IMMOBILIER-AUGMENTER LA SATISFACTION CLIENT ET VOS COMMISSIONS	8,8	10,0		9,5	
10/23 M W - La vente en viager	10,0	9,8		9,8	

10/23 M WC - RISQUES ET OBLIGATIONS DE L'AGENCE IMMOBILIERE ET DE SES COLLABORATEURS	7,5	9,6	9,3	9,3	
10/23M W BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE - PATHOLOGIE DES BATIMENTS		9,1		9,1	
11/23 INTRA PARIS CIF - DEVEenez VISIBLES ET ATTIREZ PLUS DE CLIENTS GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX ET GOOGLE MAP		7,6		7,6	
11/23 M W L'URBANISME : SECURISER SES VENTES ET FORGER SES ARGUMENTS	7,7	9,6		8,3	
11/23 M W - BIEN CONNAITRE LA FISCALITE IMMOBILIERE POUR MIEUX CONSEILLER SES CLIENTS	8,6	9,3	9,8	9,1	
11/23 M WC - COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE FACE AU MARCHÉ : SÉCURISER SES ACQUÉREURS & ORGANISER SA PROSPECTION	5,0	9,7	10,0	7,6	
11/23 M WC- Transmission du patrimoine et succession - L'impact sur la gestion des biens-Comment vendre un bien immobilier issu d'une succession	9,2	9,7		9,5	
11/23 TOULON INTRA - BIEN CONNAITRE LA FISCALITE IMMOBILIERE POUR MIEUX CONSEILLER SES CLIENTS	7,8	9,6		8,7	
12/23 M W - COMPRENDRE LA PROFESSION DE MARCHAND DE BIEN	10,0	9,8	10,0	9,9	
12/23 M W - DEVEenez VISIBLES ET ATTIREZ PLUS DE CLIENTS GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX ET GOOGLE MAP-INTRODUCTION A L UTILISATION DE L'IA CHAT GPT POUR OPTIMISER VOS ACTIONS		8,4		8,4	
12/23 M W - La vente en viager	9,0	9,1		9,1	
12/23 M WC- Le Bail commercial - Le fonds de commerce et son évaluation	8,1	9,4		9,1	
12/23 VERG W RISQUES ET OBLIGATIONS DE L'AGENCE IMMOBILIERE ET DE SES COLLABORATEURS	8,3	9,3	9,0	8,9	
12/23 WC - La gestion locative sous l'angle des nouvelles normes et enjeux	7,5	9,3	8,8	8,7	
12/23 WC M VOISINAGE - MITOYENNETE - SERVITUDES		8,7	9,4	8,9	
12/23M W - BIEN COMPRENDRE LES DIFFERENTS MOYENS DE DETENTIONS DE LA PROPRIETE IMMOBILIERE (SCI ET LES AUTRES FORMES DE DETENTIONS)	8,8	9,3		9,0	
12/23M W BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE - PATHOLOGIE DES BATIMENTS	7,9	8,4		8,1	
2024	8,2	9,3	9,5	8,9	
TOTAL	7,8	9,1	9,3	8,7	