



FORMATIONS IMMOBILIERES ENTRANT DANS LE CADRE DE L'OBLIGATION LOI ALUR

Mise à jour le 14 04 2025 pour les sessions de AVRIL A JUILLET 2025

AVRIL 2025

BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE - PATHOLOGIE DES BATIMENTS

2 jours sur 14 heures

22 ET 23 AVRIL 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

**WEB CONFERENCE-PRESENTIEL
(MONTPELLIER)**

1 ère journée :

- Savoir interpréter un DPE
- Maîtriser les éléments techniques énergétiques du bâtiment
- Savoir conseiller son client vendeur ou acheteur sur la rénovation énergétique

Animée par Gilles BALL, diagnostiqueur immobilier

2-ème journée :

- Identifier quand se produit un désordre Qualifier un désordre
- Les différentes voies de résolution d'un désordre Les différentes pathologies
- Les solutions pour les professionnels de l'immobilier

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique

**OBTENEZ PLUS DE RESULTATS DANS VOTRE DEMARCHE COMMERCIALE SUR LES
RESEAUX SOCIAUX GRACE A L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE**
2 Jours (14 heures) (NOUVEAU)

24 ET 25 AVRIL 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

**WEB CONFERENCE-PRESENTIEL
(MONTPELLIER)**

Objectifs de la Formation :

- A l'issue de la formation, l'apprenant-e sera en capacité de développer et promouvoir son activité immobilière grâce aux réseaux sociaux
- Utiliser l'IA pour créer des descriptions de biens plus attractives
- Apprenez à mettre en place et à gérer un assistant virtuel pour améliorer le service client
- Exploiter les données immobilières grâce à l'IA pour prendre des décisions éclairées

Animée par CELINE LLAMAS Spécialiste des réseaux sociaux

EXCEL (NIVEAU DEBUTANT ET MOYEN)

2 Jours (14 heures)

29 ET 30 AVRIL 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE

Objectifs de la Formation :

Développer les bases de l'utilisation d'Excel pour une gestion efficace des données.

☑ Apprendre à construire et utiliser des outils personnalisés adaptés à l'immobilier (calculs, tableaux de bord, gestion de données).

☑ Gagner du temps en automatisant les tâches courantes.

Animée par Francois HUTIN formateur en bureautique

MAI 2025

BIEN COMPRENDRE LES DIFFERENTS MOYENS DE DETENTIONS DE LA PROPRIETE IMMOBILIERE (LA SCI ET LES AUTRES FORMES DE DETENTIONS) sur 14 heures

05 ET 06 MAI 2025 de 9h à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

**WEB CONFERENCE-PRESENTIEL
(MONTPELLIER)**

Objectifs :

- La détention directe L'indivision
- La Sci (IR/IS)
- La SARL (normale ou de famille) Les autres formes de sociétés

Animée par Animée Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens

NEGOCIATION IMMOBILIERE REUSSIE DANS UN MARCHE COMPLEXE

2 Jours (14 heures)

13 ET 14 MAI 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Objectifs de la Formation :

- Etre capable d'optimiser son organisation
- Savoir créer une stratégie de vente efficace
- Savoir définir son positionnement pour se différencier de la concurrence
- Maitriser les différentes techniques de vente et d'argumentation
- Savoir traiter ou éviter les objections
- Acquérir la posture du professionnel gagnant

Animée par Jean-Paul LUGAN, dirigeant de LUGAN and PARTNERS, centre de coaching et de formation pour dirigeants et cadres, à Paris. Psychologue, Certifié Belbin, SuccessInsights, PNL Intervenant pour différents réseaux en immobilier.

OBLIGATIONS DANS L'IMMOBILIER (TRACFIN, NON DISCRIMINATION, DEONTOLOGIE, AFFICHAGE , AUDIT DE L'AGENCE.....)

1 Jour (07 heures) TRANSVERSAL

21 MAI 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

**WEB CONFERENCE-PRESENTIEL
(MONTPELLIER)**

Dans cette journée de formation sera abordé :

- Le code déontologie
- La discrimination Tracfin
- La Vigilance sur les annonces, l'affichage, la médiation, les mandats, les bons de visite

Animée par Frédéric WALTHER, animateur de formation en immobilier, conseiller juridique

MISE EN VALEUR D'UN BIEN PAR L'IMAGE ET DES SOLUTIONS NUMERIQUES

2 Jours (14 heures)

22 ET 23 MAI 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL

Dans un contexte où le marché immobilier s'est transformé et utilise de plus en plus les outils numériques, la communication par l'image est un pilier indispensable pour convaincre et projeter les futurs acquéreurs. Les agents immobiliers se doivent de créer des contenus et des supports de qualité pour améliorer l'expérience client et optimiser les chances de séduire ses futurs prospects. Cette formation vise à doter les professionnels de l'immobilier des compétences nécessaires pour réaliser des photographies de qualité de les intégrer dans des applications sur internet et de produire des projections avec des applications d'organisation intérieur pour les biens atypiques difficiles à vendre.

Objectifs de la Formation :

- Prendre des photos qualitatives, bien cadrées et bien exposées.
- Apprendre à utiliser des outils et des techniques pour créer des visites virtuelles.
- Créer des espaces intérieurs avec des applications en ligne et exportable d'intérieure en 3D

Animée par Miguel Aguilar, Photographe créateur numérique en immobilier

JUIN 2025

SECURISEZ VOS VENTES : DE LA PROMESSE A LA SIGNATURE EN PASSANT PAR LE FINANCEMENT

2 Jours (14 heures)

12 ET 13 JUIN 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION

WEB CONFERENCE ET PRESENTIEL

Jour 1 : Les avant-contrats et la sécurisation juridique

Objectifs de la journée :

- Maîtriser les différents types d'avant-contrats et leurs spécificités
- Identifier et prévenir les risques juridiques liés aux avant-contrats
- Rédiger des clauses protectrices pour sécuriser les transactions

Jour 2 : Les crédits immobiliers et les nouveautés

Objectifs de la journée :

- Comprendre les mécanismes du crédit immobilier et son impact sur la transaction
- Maîtriser les nouvelles réglementations en matière de crédit immobilier
- Savoir accompagner efficacement les clients dans leur processus de financement

Animée par Frédéric WALTHER, Consultant de formation en immobilier, spécialisé dans les domaines juridiques et fiscaux.,

VENDRE PLUS, PLUS VITE ET MIEUX GRACE A L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

2 jours sur 14 heures

19 ET 20 JUIN 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL MONTPELLIER

Dans un contexte où le marché immobilier devient de plus en plus compétitif et complexe, l'intelligence artificielle (IA) s'impose comme un levier indispensable pour améliorer l'efficacité et la productivité des transactions immobilières. Les agents immobiliers, développeurs, investisseurs et gestionnaires de biens peuvent tirer parti des technologies IA pour analyser les données du marché, prévoir les tendances, améliorer l'expérience client et optimiser les processus administratifs. Cette formation vise à doter les professionnels de l'immobilier des compétences nécessaires pour intégrer et exploiter l'IA dans leurs activités quotidiennes.

Objectifs de la Formation :

- Comprendre les concepts fondamentaux de l'IA appliquée au secteur immobilier.
- Apprendre à utiliser des outils et des techniques d'IA pour optimiser les transactions immobilières.

2 Place Alexandre Farnese 84000 Avignon
formationei@gmail.com
Tel: 0781241470

- Découvrir des cas d'usage concrets où l'IA apporte une véritable plus-value en termes de gain de temps et de productivité commerciale.

6

Animée par Frédéric WALTHER, consultant en immobilier (juridique, organisation, IA)

LE MANDAT EXCLUSIF : UN ATOUT POUR GENERER DU CHIFFRE

2 jours sur 14 heures

26 ET 27 JUIN 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL
MONTPELLIER

- Comprendre le cadre juridique et contractuel
- Valoriser l'intérêt du mandat exclusif
- Maîtriser les techniques de prospection et de négociation
- Optimiser la communication et la commercialisation des biens
- Suivre et fidéliser les clients

Animée par Isabelle RENELLEAU RICHARD, consultante et agent immobilier

JUILLET 2025

OBTENEZ PLUS DE RESULTATS DANS VOTRE DEMARCHE COMMERCIALE SUR LES RESEAUX SOCIAUX GRACE A L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

2 Jours (14 heures) (NOUVEAU)

03 et 04 JUILLET 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL
(MONTPELLIER)

Objectifs de la Formation :

- A l'issue de la formation, l'apprenant-e sera en capacité de développer et promouvoir son activité immobilière grâce aux réseaux sociaux
- Utiliser l'IA pour créer des descriptions de biens plus attractives
- Apprenez à mettre en place et à gérer un assistant virtuel pour améliorer le service client
- Exploiter les données immobilières grâce à l'IA pour prendre des décisions éclairées

Animée par CELINE LLAMAS Spécialiste des réseaux sociaux



LA METHODE DISC : MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX INTERAGIR ET VENDRE

2 Jours (14 heures)

7 ET 8 JUILLET 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE-PRESENTIEL (MONTPELLIER)

Objectifs de la Formation :

Développer la confiance en soi grâce à une meilleure compréhension de son propre fonctionnement.

- Renforcer la résilience face aux aléas du métier.
- Acquérir des outils concrets pour adapter sa communication à différents profils de clients.
- Utiliser le DISC comme levier de performance relationnelle et commerciale.D

*Animée par Jean-Paul LUGAN, dirigeant de LUGAN and PARTNERS, centre de coaching et de formation pour dirigeants et cadres, à Paris. Psychologue, **Certifié DISC**, Belbin, SuccessInsights, PNL Intervenant pour différents réseaux en immobilier.*

LOI CLIMAT ET RESILIENCE : ANCIPEZ LES CHANGEMENTS POUR VALORISER VOS ACTIVITES IMMOBILIERES

2 jours sur 14 heures

10 ET 11 JUILLET 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

**WEB CONFERENCE-PRESENTIEL
(MONTPELLIER)**

-Loi Climat et Résilience : Anticipez les Changements pour Valoriser vos Activités Immobilières”

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les impacts juridiques, techniques et économiques de la loi Climat et Résilience sur les métiers de l’immobilier.
- Maîtriser les nouvelles obligations réglementaires liées à la rénovation énergétique et au diagnostic de performance énergétique (DPE).
- Acquérir les outils pour conseiller efficacement clients, propriétaires et copropriétaires dans leurs démarches.

Identifier les opportunités offertes par cette législation pour valoriser les biens immobiliers et anticiper les évolutions du marché.

Animée par Frédéric WALTHER, consultant en immobilier (juridique, organisation, IA)

EXCEL (NIVEAU DEBUTANT ET MOYEN)

2 Jours (14 heures)

17 ET 18 JUILLET 2025 de 9h00 à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSVERSAL

TRANSACTION SYNDIC ET GESTION LOCATIVE

WEB CONFERENCE

Objectifs de la Formation :

Développer les bases de l'utilisation d'Excel pour une gestion efficace des données.

☑ Apprendre à construire et utiliser des outils personnalisés adaptés à l'immobilier (calculs, tableaux de bord, gestion de données).

☑ Gagner du temps en automatisant les tâches courantes.

Animée par Francois HUTIN formateur en bureautique

DE LA TRANSACTION DANS LE PARTICULIER A LA TRANSACTION DANS LE PROFESSIONNEL sur 14 heures.

22 au 23 JUILLET 2024 de 9h à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

WEB CONFERENCE ET PRESENTIEL (PARIS)

Vous poserez les bonnes questions dans la perspective de la vente d'un fonds de commerce. Vous dépasserez les apparences des chiffres donnés dans le cadre de la vente d'une affaire. Les baux commerciaux et professionnels feront l'objet d'un approfondissement. Plusieurs méthodes d'évaluation d'un fonds de commerce seront abordées.

- Jour 1 : Le bail commercial
- Jour 2 : Le Fonds de commerce

Animé par Frédéric WALTHER, consultant en immobilier et juriste

LA LOCATION MEUBLEE OU COMMENT OPTIMISER SES REVENUS LOCATIFS LOCATIFS (LMNP/LMP)) sur 14 heures

24 ET 25 JUILLET 2025 de 9h à 12h30 et de 14H00 à 17h30 TRANSACTION

TRANSACTION

**WEB CONFERENCE-PRESENTIEL
(MONTPELLIER)**

9

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les différentes formes d'imposition des revenus de la location immobilière
- Comparer les revenus fonciers / revenus meublés (LMNP/LMP)
- Faire la différence entre le LMNP géré et non géré
- Savoir créer un discours commercial adapté pour rassurer ses clients

Animée par Animée Stéphane PRAT, consultant formateur immobilier et administrateur de biens

FORMATIONS EN COURS DE PLANIFICATION

HABITAT DEGRADE

GESTION LOCATIVE : MISE A JOUR LEGISLATIVE, NORMES ET FISCALITE

PHOTOSHOP

BIEN COMPRENDRE LA RENOVATION ENERGETIQUE- PATHOLOGIE DES BATIMENTS

POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR LES MODALITÉS

D'INSCRIPTION

contact@formation-formation.fr



2 Place Alexandre Farmese 84000 Avignon
formationei@gmail.com
Tel: 0781241470



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

LA FORMATION PEUT ÊTRE PRISE EN CHARGE EN TOTALITÉ, SELON
VOTRE SITUATION. POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR LES MODALITÉS
D'INSCRIPTION

[CONTACTEZ LE 0781241470](tel:0781241470)

[HTTPS://formation-formation.fr](https://formation-formation.fr)





2 Place Alexandre Farmese 84000 Avignon
formationei@gmail.com
Tel: 0781241470



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



2 Place Alexandre Farmese 84000 Avignon
formationei@gmail.com
Tel: 0781241470



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



2 Place Alexandre Farmese 84000 Avignon
formationei@gmail.com
Tel: 0781241470



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



2 Place Alexandre Farmese 84000 Avignon
formationei@gmail.com
Tel: 0781241470



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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