

PROGRAMME DE FORMATION :**Immobilier : Performance & Expertise****PUBLIC :**

Destinée aux professionnels de l'immobilier, cette formation a pour ambition de consolider et d'actualiser les compétences clés liées aux activités de transaction, de gestion et d'administration de biens. Elle vise à renforcer la performance commerciale, à sécuriser les opérations, à approfondir la maîtrise des fondamentaux du bâti, à intégrer les enjeux de rénovation énergétique, à optimiser la gestion de copropriété et à structurer un parcours client performant, tout en développant des pratiques managériales adaptées.

- Dirigeants et responsables d'agences immobilières.
- Professionnels de la transaction, de la gestion locative et de la copropriété.
- Collaborateurs en charge de la relation client, de la communication et du développement commercial.
- Indépendants salariés et mandataires immobiliers.

PRÉREQUIS :

Distanciel : Être munis d'un ordinateur, tablette ou smartphone, d'une connexion internet (option : une webcam fonctionnelle). Savoir lire et écrire.

Présentiel : Être munis d'un ordinateur. Savoir lire et écrire.

DURÉE :

Distanciel : 14 heures. Le participant dispose de 4 semaines pour réaliser la formation.

Présentiel : 14 heures. La formation est réalisée sous 2 jours ouvrés.

DATES OU PÉRIODE :

Date à définir avec le bénéficiaire.

Période de formation : De Janvier à Décembre

NOMBRE DE PARTICIPANT(S) PAR SESSION :

- Minimum : 1

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone.

Inscription à réaliser au plus tard 15 jours avant le démarrage de la formation.

LIEU :

Formation distanciel : Plateforme e-learning - www.miroformations.com

Formation présentiel : 4 Square Pergolèse, 78150 Le Chesnay-Rocquencourt

TARIFS :

420 euros HT /apprenant

OBJECTIF OPÉRATIONNEL DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Renforcer la performance commerciale et sécuriser les transactions en vente comme en location
- Consolider la maîtrise des fondamentaux techniques du bâti, la valorisation des biens et l'intégration des enjeux de rénovation énergétique
- Améliorer la gestion de copropriété et le pilotage opérationnel sur le terrain
- Structurer un parcours client fluide et qualitatif afin d'optimiser l'expérience en agence
- Développer les pratiques managériales et relationnelles au sein des équipes et de l'agence

CONTENU

1. Performance commerciale et maîtrise des activités immobilières

- Développement des compétences en prospection, négociation et concrétisation des ventes et locations
- Sécurisation des transactions dans le respect du cadre réglementaire
- Pilotage de l'activité commerciale via le suivi et l'analyse des performances et de la relation client

2. Expertise technique et valorisation des actifs immobiliers

- Maîtrise des fondamentaux du bâtiment, identification des désordres et mise en valeur des biens
- Prise en compte des enjeux de rénovation énergétique et de transition environnementale
- Optimisation de la gestion de copropriété et renforcement du suivi opérationnel sur le terrain

3. Expérience client, management et excellence opérationnelle

- Structuration et amélioration du parcours client en agence
- Renforcement des pratiques managériales et de l'efficacité opérationnelle
- Pilotage de la performance globale dans une logique d'amélioration continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

L'exécution de l'action de formation est attestée par la combinaison des éléments suivants : la feuille d'émargement signée par les stagiaires et le formateur pour chaque demi-journée de formation en présentiel ; le suivi des données enregistrées sur la plateforme de e-learning, laquelle permet de suivre en temps réel l'avancement pédagogique, ainsi que les temps et heures de connexion des stagiaires. Le programme de formation en annexe détaille les moyens mis en œuvre pour réaliser techniquement l'action, suivre son exécution et apprécier ses résultats.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Questionnaires, exercices et étude de cas

Éléments matériels :

- Plateforme e-learning

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Les méthodes mobilisées :

Pour cette formation, nous mobilisons une pédagogie active basée sur : des apports théoriques (vidéos et supports écrits), des mises en pratique sous forme d'exercices guidés, des quiz de validation des acquis, et des échanges permanents entre formateur et apprenant.

CONTACT DE L'ORGANISME

Romain WITTRECK

Fonction : Président - Formateur
Téléphone : +33 6 43 27 77 05

Stéphanie WITTRECK

Fonction : Directeur général
Téléphone : +33 7 78 17 29 54

- Vous êtes en situation de handicap ? Nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir où pour vous orienter. Vous pouvez contacter Monsieur Wittreck Romain pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez nous contacter par téléphone, à l'adresse e-mail ou postale ci-dessus.