



**ALAIN
GREGOIRE
CONSULTANTS**
Recrutement et Formation Spécialisés en Immobilier

Membre du Groupe



Formation Supérieure Qualifiante Spécialisée en Transaction Immobilière



Programme du stage

Alpes maritimes : 52 Avenue des Alpes –
06800 Cagnes sur Mer
Bouches du Rhône : Parc d'Expobat – Plan de Campagne
13480 Cabries
Var : La bastide verte - 1041 Route de Draguignan –
83000 Toulon

Numéros d'appel régionaux:

Téléphone : 04-93-22-42-02
Fax : 04-93-22-42-20
e-mail : contact.agc@wanadoo.fr

SIRET : 40120485400012
N° déclaration DRTE-FP : 93060242806

SOMMAIRE

Formation dispensée à 100% par des professionnels

	JOURS	HEURES
DROIT IMMOBILIER	13	91
Bases de la Réglementation professionnelle	2	14
Réglementation spécifique à chaque profession de l'immobilier	2	14
La loi Carrez	1	7
La loi SRU et ses dernières modifications	1	7
Les estimations et expertises	1	7
Les différentes formes de propriété	2	14
Les contrats et avant-contrats	2	14
Les successions	1	7
Révisions et études de cas	1	7
CONNAISSANCES GÉNÉRALES EN IMMOBILIER	10	70
Les interlocuteurs immobiliers	2	14
Les produits immobiliers	2	14
Les Assurances en Immobilier	1	7
Les banques et le financement	1	7
Les bases de l'urbanisme : droit et lexique technique	1	7
Les bases de la construction : droit et lexique technique	2	14
Les ventes aux enchères	1	7
TECHNIQUES DE VENTE	16	112
Notions de Marketing appliqué à l'Immobilier	2	14
Le téléphone comme outil commercial	1	7
Les supports commerciaux efficaces	2	14
Les avantages d'une transaction/location réalisée via agence	1	7
Prospection et rentrée de produits	1	7
Négocier les mandats, les honoraires, les offres...	1	7
Systématiser la recherche de mandats exclusifs	1	7
La découverte du client acheteur	1	7
La réponse aux objections	1	7
Les techniques de conclusion	1	7
Analyse des causes de succès et d'échecs vécus sur le terrain	2	14
Développer les relations avec les sources d'apports de produits à la vente	1	7
Lutte face à la pénurie de produits à la vente et au rejet des agences par les particuliers	1	7
COPROPRIÉTÉS	7	49
Bases de la réglementation des copropriétés	5	35
Simulation de l'Audit d'une copropriété	2	14
GESTION LOCATIVE	7	49
Les bases de la réglementation en gestion locative	5	35
Les différents types de locations	2	14
COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE	5	35
Bases de comptabilité générale en transaction	1	7
Bilan prévisionnel d'une opération immobilière	1	7
Evaluation d'un fonds de commerce à la vente grâce à sa comptabilité	1	7
Bases de la comptabilité générale en copropriété	1	7
Bases de la comptabilité générale en gestion locative	1	7
FISCALITÉ IMMOBILIÈRE	4	21
Les bases de la fiscalité immobilière	3	21
La loi de finances	1	7
ORGANISATION DU TRAVAIL	3	21
Le négociateur idéal de la prise de mandat à la conclusion de la vente	1	7
Les outils efficaces	1	7
La gestion du temps de travail des postes commerciaux et administratifs	1	7
TOTAUX	65	455

I. Droit Immobilier

1. Bases de la Réglementation professionnelle
 - ◇ La loi Hoguet
 - ◇ Les conditions d'exercice
2. Réglementation des différentes professions immobilières
 - ◇ Le négociateur
 - ◇ Le VRP
 - ◇ L'Agent commercial
 - ◇ Le notaire
3. La loi Carrez
4. La loi SRU et ses dernières modifications
5. Les estimations et expertises
6. Les différentes formes d'achat privées et accessoires
 - ◇ Les indivisions
 - ◇ Les SCI
 - ◇ Les multi-proprétés
 - ◇ Le Time-Share
7. Les contrats et avant-contrats
 - ◇ La promesse de vente
 - ◇ La promesse d'achat
 - ◇ Le compromis
 - ◇ Le mandat
8. Les successions
 - ◇ Ouverture
 - ◇ Déclaration de succession par les héritiers
 - ◇ Dévolution successorale
 - ◇ Les règles
9. Révisions et études de cas

II. Connaissances générales en Immobilier

1. Panorama des professions voisines de l'Agent Immobilier et de l'Administrateur de Biens (géomètre, architecte, avocat, expert, urbaniste, notaire, marchand de biens...) : profil, rôle et réglementation
2. Les produits immobiliers
3. Les Assurances en Immobilier :
 - ◇ Assurances du propriétaire et du copropriétaire
 - ◇ Assurances du locataire
 - ◇ Assurances du bailleur
 - ◇ Assurances du syndic
4. Les banques et le financement
 - ◇ Les crédits à taux variable et à taux fixe
 - ◇ Les crédits-relais
 - ◇ Les crédits in-fine
5. Les bases de l'urbanisme et lexique technique
 - ◇ Le droit de l'urbanisme
 - ◇ L'urbanisme prévisionnel
 - ◇ L'urbanisme opérationnel
6. Bases de la construction et lexique technique
 - ◇ Le contrat de construction
 - ◇ Les garanties obligatoires
 - ◇ Les crédits
7. Les ventes aux enchères

III. Techniques de vente

1. Notions de Marketing appliqué à l'Immobilier
2. Le téléphone comme outil commercial : accueil, publicité, prospection...
3. Les supports commerciaux efficaces : Bons et mauvais exemples Exercices de conception/rédaction
4. Les avantages d'une transaction/location réalisée via agence
5. Prospection et rentrée de produits
6. Négocier les mandats, les honoraires, les offres...
7. Systématiser la recherche de mandats exclusifs : Pourquoi et comment ?
8. La découverte du client acheteur : Objectifs, Etapes et Outils
9. La réponse aux objections
10. Les techniques de conclusion
11. Analyse des causes de succès et d'échecs vécus sur le terrain
12. Développer les relations avec les sources d'apports de produits à la vente (notaire, syndic, concierge...)
13. Lutte face à la pénurie de produits à la vente et au rejet des agences par les particuliers

IV. Bases de la réglementation des Copropriétés

1. Bases de la réglementation des copropriétés verticales et horizontales
2. Simulation de l'Audit d'une copropriété : déterminer son état de santé, établir des mesures, évaluer les conséquences de la gestion sur la valeur du bien à la vente

V. Bases de la Gestion Locative

1. Les bases de la réglementation en gestion locative
 - ◇ Définition et organisation d'une copropriété
 - ◇ Rôle du syndic
 - ◇ Loi SRU et copropriété
2. Les différents types de locations

VI. Comptabilité Immobilière

1. Bases de comptabilité générale en transaction
2. Bilan prévisionnel d'une opération immobilière
3. Evaluation d'un fonds de commerce à la vente grâce à sa comptabilité
4. Bases de la comptabilité générale en copropriété
5. Bases de la comptabilité générale en gestion locative

VII. Fiscalité Immobilière

1. Les bases de la fiscalité immobilière
 - ◇ Les frais de mutation
 - ◇ Les impôts locaux
 - ◇ L'imposition par tranches successives
 - ◇ Les plus-values immobilières
 - ◇ La location vide – La location meublée
2. La loi de finances

VIII. Optimisation des relations et organisation du travail

1. Le négociateur idéal de la prise de mandat à la conclusion de la vente
 - ◇ Simulation
 - ◇ Critiques et conseils
 - ◇ Elaboration d'une méthode adaptable
 - ◇ Mise en situation
2. Créer et entretenir un fichier commercial efficace
3. Résister aux facteurs déstabilisants
4. La gestion du stress
5. La gestion du temps de travail des postes commerciaux et administratifs
 - ◇ Visualisation des « bouffe-temps »
 - ◇ Auto-analyse de son comportement
 - ◇ Recherche d'une organisation plus efficace
6. La qualité de service : amélioration des relations et des résultats
7. Le traitement des mécontents (vente, location et syndic)

Pour des raisons de clarté, les sujets contenus dans ce programme sont présentés groupés par chapitres, et non par ordre chronologique de déroulement du stage. L'ordre précis de la programmation est disponible sur simple demande, chaque semestre, auprès des services d'ALAIN GREGOIRE CONSULTANTS.

Dans l'intérêt de la qualité de la formation dispensée, les contenus et durées indiqués sur ce document sont susceptibles d'être modifiés, sans préavis de notre part, notamment pour adapter les sujets enseignés aux évolutions de la législation, de la fiscalité, de la profession, ...