

Catalogue des Formations 2025-2026

Dernière mise à jour décembre 2025



Emmanuel GAUDIN - Fondateur d'ICEO France est titulaire d'une Maîtrise d'économie et de gestion, et d'un DUT gestion des PME et RH.

Formateur et animateur de réseaux immobiliers sur le Sud Ouest pendant 5 ans, il a également une forte expérience en tant que Responsable d'Agences en immobilier d'entreprise sur Paris et la région parisienne, et gestion de patrimoine pour la SNCF.

***L'Académie de formation IMMOBILIERE** a la vocation d'être votre partenaire privilégié, un facilitateur, pour vous adapter, anticiper ou mettre en place vos mutations. Contrairement à la plupart des organismes de formation, nous sommes spécialisés sur une seule branche d'activité : **l'immobilier**.*

*Nos métiers, la formation, le conseil, l'audit et l'animation sont dispensés **par des professionnels de l'immobilier pour des professionnels de l'immobilier**.*

*Au sein de **L'Académie de Formation IMMOBILIERE**, nous sommes en mesure de vous proposer des formations propres à votre société, ou des formations inter entreprises. Nous adaptons spécialement nos formations et nos interventions aux besoins de votre entreprise immobilière.*

Ainsi nous étudions, à la suite d'un audit, votre plan de formation et un accompagnement professionnel dédié, étudiés en fonction de votre culture, de vos méthodes et de vos collaborateurs.

Nos fortes expertises métiers nous permettent de construire une réponse spécifique, adaptée à vos attentes et aux particularismes de votre marché. Acquisition de compétences, efficacité commerciale, motivation, renforcement des équipes sont les objectifs de nos formations et de nos consultants.

***L'Académie de Formation Immobilière** réunit des professionnels de l'immobilier disposant des qualités indispensables pour vous permettre d'atteindre vos objectifs : Très forte expertise des métiers de l'immobilier, compétences pédagogiques, leadership et importante expérience terrain.*

Modalités pédagogiques et organisationnelles applicables à l'ensemble de nos formations

Les modalités décrites ci-dessous s'appliquent à toutes nos actions de formation, sauf mention contraire précisée dans le programme concerné.

1. Positionnement préalable des stagiaires

Avant l'entrée en formation, un **positionnement initial** est réalisé afin :

- d'identifier le niveau de connaissances et de compétences du participant,
- d'analyser ses besoins spécifiques et ses attentes,
- d'adapter, le cas échéant, les modalités pédagogiques.

Ce positionnement peut prendre la forme :

- d'un questionnaire d'auto-évaluation,
- d'un entretien téléphonique ou visio,
- d'un test de connaissances,
- ou d'une analyse des prérequis.

Les résultats permettent au formateur :

- d'individualiser l'accompagnement,
- d'ajuster le niveau d'approfondissement,
- et de sécuriser l'atteinte des objectifs pédagogiques.

2. Modalités pédagogiques générales

Nos formations s'appuient sur :

- des apports théoriques structurés,
- des mises en situation pratiques,
- des études de cas,
- des temps d'échanges collectifs,
- des ressources pédagogiques remis aux participants

L'alternance entre théorie et pratique vise à favoriser l'appropriation durable des compétences.

3. Tour de table pédagogique (formations supérieures à 2 jours)

Pour toute formation d'une durée supérieure à deux jours, un **tour de table pédagogique systématique** est organisé en début de chaque nouvelle journée à compter du deuxième jour.

Ce temps permet :

- de vérifier l'appropriation des notions abordées la veille,
- de clarifier les points restés en suspens,
- de consolider les acquis,
- d'ajuster le rythme si nécessaire.

Le formateur s'appuie sur :

- des questions ouvertes,
- des reformulations,
- des mini-exercices de vérification,
- ou des échanges d'expériences.

Ce dispositif constitue un outil de **suivi continu des acquis** et participe à la progression pédagogique du groupe.

4. Évaluation des acquis

Les acquis sont évalués tout au long de la formation via :

- des exercices pratiques,
- des mises en situation,
- des études de cas,
- des quiz ou questionnaires,
- une évaluation finale (selon la nature de la formation).

Une attestation de fin de formation mentionnant les compétences visées est remise à l'issue du parcours.

5. Assistance technique et pédagogique (formations à distance ou hybrides)

Pour toute formation comportant une modalité distancielle :

Assistance technique

Une assistance technique est accessible aux stagiaires pour :

- les problématiques de connexion,
- l'accès à la plateforme,
- l'utilisation des outils numériques.

Les modalités de contact (email, téléphone ou messagerie interne) sont précisées en amont de la formation.

Assistance pédagogique

Un accompagnement pédagogique est assuré par le formateur ou le référent pédagogique pour :

- répondre aux questions liées aux contenus,
- accompagner la compréhension des notions,
- guider dans la réalisation des travaux demandés.

6. Adaptation aux personnes en situation de handicap

Le référent handicap Emmanuel GAUDIN est désigné au sein de l'organisme.

Toute demande d'adaptation peut être formulée en amont de la formation afin d'étudier les aménagements possibles.



IF 000 - Urbanisme

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre et Maîtriser les notions clés en matière d'urbanisme en s'appuyant sur les réformes récemment intervenues et les projets de réforme. Explication et analyse juridique permettant aux stagiaires de comprendre les enjeux liés aux questions d'urbanisme.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de reconnaître les différentes autorisations d'urbanisme.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.

Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – Présentation générale d'un PLU**

Comment est constitué le PLU

Comment retrouver les informations concernant un quartier, une parcelle, etc.

Comment savoir le type de construction autorisée

Comment en savoir plus sur le projet et les outils réglementaires choisis

10h45 **Pause Café**

11h **II – Les autorisations d'urbanisme**

Focus sur le certificat d'urbanisme

Quelles autorisations pour quels travaux

Le sort des travaux portant sur des constructions irrégulières

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 **II – Les autorisations d'urbanisme (suite)**

La nécessité ou non d'un architecte selon la nature des travaux

L'affichage des autorisations d'urbanisme : quels enjeux ?

Délai de validité des autorisations d'urbanisme

Conditions d'utilisation du permis de construire modificatif

L'achèvement des travaux et le contrôle de conformité

Le risque pénal

15h45 **Pause Café**

16h00 **III – Etudes de cas concrets**

16h50 **Conclusion : Les points clés**

Questions diverses

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**
17h30 **Fin de la formation**



IF 001 - Le mandat exclusif

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires.

Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : Avoir une pratique de la négociation immobilière d'au moins 1 an.
Conseiller niveau initial.

Négociateur Niveau Initial minimum. Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.com dans la rubrique « **Nos formations – Questionnaires** » doit être complété par le participant et renvoyé à ICEO France 8 jours avant le début de la formation.

Objectifs pédagogiques

Conforter les stagiaires dans leurs capacités à convaincre les vendeurs. Leurs apporter les compétences nécessaires en techniques de vente, organisation et planification de l'entretien commercial. Leur apprendre à construire et à dérouler leur argumentaire,

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure d'expliquer les différences entre les deux types de mandats et saura démontrer l'efficacité financière du mandat exclusif.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.

Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Travail en sous-groupes. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 001 - Le mandat exclusif- *Déroulé pédagogique* -

9h00

Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20

I – L'enjeu du mandat exclusif

- L'impact sur le Chiffre d'affaires : Comparaison des chiffres d'affaires collectifs et individuels à travers 6 calculs de chiffre d'affaires
- L'impact sur les clients : Le mandat exclusif permet d'attirer plus de vendeurs et d'acquéreurs. C'est un gage de qualité pour les clients
- L'impact sur la communication : Des panneaux en plus, des publicités plus nombreuses, un budget publicité plus important

10h45-11h

Pause Café

II – Les différents mandats exclusifs

- Différence de durée : La durée peut être adaptée au projet du vendeur. Un minimum de 14 jours. Une durée incompressible de 3 mois maximum.
- Différence de nature : Mandats exclusifs avec clause d'exclusion pour un confrère, une agence ou le vendeur
- Les mandats partagés : Co-exclusif, tri-exclusifs et préférentiels.

12h30

Pause Déjeuner

14h00

III – Les vendeurs et le mandat exclusif

- Les avantages pour le vendeur : Un service sur-mesure, un plan de communication plus développé, un suivi personnalisé
- Cibler les mandats : Priorité aux mandats simples invendus : Convaincre le vendeur pour muter vers un mandat exclusif
- Identifier les attentes du vendeur : Connaître son projet et ses points d'accès. Le délai – la communication – Le prix – La méthode commerciale

15h45- 16h00

Pause Café

IV – L'argumentaire

- Planifier ses interventions : L'estimation, la prise de mandat, le suivi du client, la transformation ou l'obtention du mandat exclusif
- Accepter le débat : Anticiper les réticences des clients, répondre à leurs questions, présenter ses méthodes de travail
- Prendre des engagements : S'engager par écrit sur les moyens et les délais.

V – L'état d'esprit

- La confiance en soi : Savoir convaincre sans s'imposer, rester au service du client
- Le discours et la méthodologie : Ecoute active, questions, reformulation des demandes du client, proposition de service
- Vos services et engagements : Exemple de services à proposer aux clients.

Conclusion : Les engagements

16h50

Bilan en tour de table et réponse aux dernières questions
Fin de la formation

17h20

17h30

IF 002 – Le suivi acquéreur

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.

Maximum 20 stagiaires par session de formation.

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés.

Objectifs pédagogiques

Apprendre aux stagiaires à répondre aux acquéreurs potentiels de biens immobiliers. Savoir identifier leurs besoins, les aider à clarifier leurs recherches et leur proposer des biens. Organisation des visites, suivi de l'évolution des clients jusqu'à la rédaction du compromis. Explications théoriques et démonstrations techniques pour une mise en pratique immédiate.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de réaliser une découverte acquéreur complète avec classification et indentation.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.

Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail, Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 002 - Le suivi acquéreur - *Déroulé pédagogique* -

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – Rappels fondamentaux sur le rôle du négociateur**
La déontologie du négociateur immobilier
Les attentes et les objectifs des acquéreurs
Les attentes et les objectifs du négociateur immobilier
L'importance de la qualité du fichier de mandat pour attirer les acquéreurs

10h45 **Pause Café**

11h **II – La découverte acquéreur**
Les trois objectifs de la découverte : Explications
Rappel de la trame d'un entretien commercial en trois étapes
Savoir distinguer les envies des besoins fondamentaux
Savoir classifier ses acquéreurs : Exemple de classification
L'informatique, un outil à optimiser pour organiser ses acquéreurs

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00

III – Les découvertes thématiques

La découverte financière : Théorie et exercices pratiques
La découverte patrimoniale : Les possibilités à explorer
La découverte familiale. Les liens avec la situation financière
La découverte professionnelle.

15h45

Pause Café

16h00

IV – Les visites

Savoir préparer ses visites : Choisir les produits, anticiper les difficultés, vérifier les biens
Préparer et savoir gérer ses vendeurs
Préparer ses outils : Listing d'un dossier produit complet
Savoir dérouler des visites sans perdre de temps
Comportement du négociateur et attente des clients pendant la visite
Le bilan de visite : Savoir faire progresser ses acquéreurs
Les visites, un outil du suivi vendeur

16h50

Conclusion : Les points clés d'amélioration du service

17h20

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

17h30

Fin de la formation



IF 003 - Le suivi vendeur

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.
Maximum 20 stagiaires par session de formation

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutants acceptés.

Objectifs pédagogiques.

Apprendre aux stagiaires à comprendre les vendeurs potentiels de biens immobiliers.
Savoir convaincre les vendeurs sur la qualité des services proposés. Mise en place des estimations, rédaction des mandats, actions commerciales pour la vente.
Explications théoriques et démonstrations techniques pour une mise en pratique immédiate.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de réaliser une estimation et de rédiger un mandat de vente conforme.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN.**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.
Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



IF 003 - Le suivi vendeur - *Déroulé pédagogique* -

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – Les vendeurs : Jeux avec les participants**
Qui sont-ils ? Que veulent-ils ?
Les projets, les délais, les différentes approches de l'immobilier
Le premier contact : Les différentes possibilités
La découverte vendeur : les points essentiels

10h45 **Pause Café**

11h **II – L'estimation ou l'expertise, un préalable très utile.**
La préparation à l'estimation ou à l'expertise :
Listing des outils
La préparation des clients pour le rendez-vous
Méthodologie des estimations, présentation rapide des expertises avec mise en avant des points de divergence
Le traitement de l'estimation, le suivi du projet du vendeur.
Point sur les cas de succession : Enjeux et intérêts

12h30 **Pause Déjeuner**

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**

14h00

III – Les services proposés

La déontologie : Rappels des points clés

La présentation de ses services aux clients : Les outils de présentation et de communication auprès des vendeurs

✓ La relation de confiance et l'entretien avec les vendeurs. Mise en pratique

IV – Le mandat

La rédaction : Rappel des mentions obligatoires

Les différents mandats possibles

Les inter-études, inter-agences

15h45

Pause Café

16h00

V – Les actions commerciales

Le fichier clients

Les actions de communication

Le réseau

16h50

VI – Le suivi du mandat et des vendeurs

Les comptes rendus de commercialisation

Les comptes rendus de visites

Les évolutions du vendeur



IF 004 - Systèmes constructifs et pathologies des bâtiments

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés

Objectifs pédagogiques.

- ▶ Permettre aux stagiaires de savoir identifier les systèmes constructifs et de dater les périodes de construction.
- ▶ Permettre aux stagiaires d'identifier des pathologies et connaître les solutions de réhabilitation.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure d'identifier les pathologies, d'identifier les différents insectes phytophages, les champignons, et les désordres structurels. Il est également capable de dater les périodes de construction des bâtiments.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.
Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 350 euros la journée par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 004 - Systèmes constructifs et pathologies des bâtiments - *Déroulé pédagogique -*

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I – Historique

Historique et détails des systèmes constructifs
Historique des types de constructions de 1900 à nos jours
Test de connaissance sur photographies.

9h45 Pause Café

10h00 II – Structures gros œuvre et second œuvre

Les remontés capillaires : Photos, explications et remèdes
Les fissures structurelles : Photos, explications et remèdes
Les désordres des balcons: Photos, explications et remèdes
Les charpentes et couvertures: Photos, explications et remèdes

11h00 III – Enveloppes et revêtements extérieurs

Les enduits monocouches : Photos, explications et remèdes

11h45 Les micros organismes de façade : Photos, explications et remèdes

IV – Les toitures et terrasses

Les relevés d'étanchéité : Photos, explications et remèdes
Les acrotères sans couverture : Photos, explications et remèdes

12h30 Pause Déjeuner

17h20

17h30

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

Fin de la formation

14h00 IV – Les revêtements de sol

Les décollements de sol : Photos, explications et remèdes
Les parquets et risque liés à l'humidité : Photos, explications et remèdes
Fissuration et décollements de carrelages : Photos, explications et remèdes
Défauts de chape : Photos, explications et remèdes

14h45 Pause Café

15h00 IV – Les plâtreries

Les fissures: Photos, explications et remèdes
Les problèmes et risque liés à l'humidité : Photos, explications et remèdes
Fissuration et décollements de carrelages : Photos, explications et remèdes

16h00

IV – Les menuiseries

Les problèmes de condensation: Photos, explications et remèdes
Les problèmes d'infiltration : Photos, explications et remèdes
Fissuration et décollements de carrelages : Photos, explications et remèdes

16h55

Conclusion : Les points clés d'amélioration du service



IF 005 La communication pour vendre

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutants acceptés.

Objectifs pédagogiques.

Permettre aux stagiaires maîtriser ou de développer l'ensemble des outils de communication actuels pour atteindre leurs objectifs de vente et de conseil. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate. Analyse de l'utilisation des réseaux sociaux. Utilisation efficace de l'IA.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation ,les stagiaires seront capables de rédiger une annonce de vente pour le web et pour un support papier. Ils sauront utiliser l'IA pour s'aider à rédiger des communications destinées aux clients.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.
Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 005 La communication pour vendre - *Déroulé pédagogique* -

9h00 **Présentation de la formation et tour de table individuel**

9h20 **Introduction : L'importance de la communication pour l'image de l'entreprise et le résultat commerciale**

9h40 **I : La communication Physique**

Description et exemples de tous les outils de communication utiles à la négociation à l'intérieur de l'entreprise
En représentation : Présentation des supports de communication permettant de présenter les services
En clientèle : Les outils pour expliquer le rôle et les atouts du service de négociation

10h45 **Pause Café**

11h **II : Le média traditionnel : Le papier et le net**

Rédiger une annonce pour sa vitrine : méthodologie et exemples
Rédiger une annonce pour un support de presse sur papier
Rédiger une annonce de vente destinée au net : Les règles de fonctionnement du net et les règles de communication
Les moteurs de recherche et le référencement.
Comprendre le référencement, exemple sur Google
Rédiger un descriptif interne destiné aux confrères

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 **III : Un nouveau media : Les réseaux sociaux et l'IA**

Choisir les réseaux sociaux : Attention à l'image
Comment communiquer sur les réseaux sociaux : Messages et timing
Les principes de base de l'IA
Comment utiliser l'IA pour rédiger les communications du service.

15h45 **Pause Café**

16h00 **IV – Les nouveaux moyens de communication**

Les photos HDR
Les mini sites, les films
Les drones et les prises de photos aériennes
Les visites virtuelles, photos 360 degrés et autres
Les logiciels de retouches photos et d'architecture d'intérieure

16h50 **IV – La prise de photos**

Le comportement d'un professionnel de la communication immobilière
✓ Les notions de base de la prise de photos
Exemples de mise en scènes, de photos réussies, de photos à éviter.

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**



IF 006 - La démarche qualité du suivi client -

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.

Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : Pratique de la négociation immobilière d'un an minimum. Niveau négociateur Initial Minimum.

Objectifs pédagogiques.

Faire évoluer les vendeurs et les acquéreurs sur leurs critères de décision.
Atteindre les objectifs sur ces deux clientèles à travers une organisation professionnelle. Savoir gérer d'importants volumes de clients.
Gérer son temps et améliorer son discours pour gagner en efficacité,

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation, les stagiaires sauront construire un entretien de suivi vendeur et acquéreur.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Présentation d'outils de suivi, de gestion du temps et de modèles d'entretiens clients. Méthode de classement des mandats et des clients.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN.**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 006 - La démarche qualité du suivi client - *Déroulé pédagogique*

9h00

Accueil des participants
Présentation de la journée et tour de table

9h20

A - Introduction : « On ne peut pas tout faire » « On manque de temps »

I – L’organisation - Recueil des problématiques des Négociateurs

- Manque de temps ou mauvaise utilisation du temps ?
- Stocks mandats trop importants : Les volumes acceptables
- Portefeuille Acquéreurs pas assez qualifié,...

10h45

Pause Café

11h00

II – Elaboration d’une priorisation des tâches

- Différencier les tâches incontournables des tâches secondaires : Schémas
- Relier les actions à leur impact en Chiffre d’Affaires
- Elaborer un classement des tâches par ordre de priorité.

12h30

Pause Déjeuner

14h00

III – La Gestion du temps du Négociateurs

- Définir un temps pour chaque tâche : Présentation d’un emploi du temps type
- Coordonner ses actions dans un emploi de temps cohérent : Savoir respecter les volumes horaires minimum pour chaque tâche.
- Conserver du temps pour la réflexion et la prospective.

Pause Café

16h15

B – Le suivi des Clients

I – Les Vendeurs

- Les attentes - Vos objectifs. En simulation, recueil des attentes des vendeurs et rapprochement avec les objectifs des négociateurs
- Le discours et la méthodologie : trame du discours et exemple de déroulé
- Vos services et engagements : Savoir formaliser ses services sous forme d’engagement client.

II – Les Acquéreurs

- Les attentes - Vos objectifs. En simulation, recueil des attentes des acquéreurs et rapprochement avec les objectifs des négociateurs
- Le discours et la méthodologie : trame du discours et exemple de déroulé
- Vos services et engagements : Savoir formaliser ses services sous forme d’engagement client.

17h00

Conclusion : Les engagements

17h20

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

17h30

Fin de la formation



IF 007 - Du Conseil à la vente - Le closing

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : Pratique de la négociation immobilière d'1 an minimum. Niveau négociateur Initial minimum.

Objectifs pédagogiques.

Permettre aux stagiaires de savoir identifier le moment propice pour déclencher un acte d'achat. Maîtriser les outils et les techniques individuelles ou collectives pour atteindre son objectif.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure d'organiser un passage de mains, et d'utiliser les méthodes comportementalistes pour identifier chez les clients le mensonge ou l'inquiétude.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.

Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale, Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 007 - Du Conseil à la vente - Le closing - *Déroulé pédagogique* -

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I : Rappel des notions de base sur les acquéreurs**

Le parcours des acquéreurs. Rappels des délais d'achat, des étapes incontournables, et du rôle du négociateur
Découverte et suivi acquéreur : Exercice de découverte et de définition de maturité des acquéreurs
Etat d'esprit et objectifs du closing : Attention aux idées reçus.

10h45 **Pause Café**

11h **II – La préparation**

L'analyse du client : Rappels des points clés en phase de conclusion
La stratégie : Comment définir une stratégie pour aboutir
Préparer ses outils. Elaboration de la liste des outils indispensables
Préparer son environnement : Comment préparer son étude et son bureau pour conclure
Préparer ses collègues : De l'accueil au notaire, en passant par les clercs

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00

III – Le rendez-vous de closing

L'approche commerciale de la visite de closing : Une visite particulière
Présentation de la visite de closing type
Les bonnes pratiques favorisant la prise de position des acquéreurs
✓ Les erreurs qui vous coutent la vente. Présentation de cas par le formateur et les participants

15h45

Pause Café

16h00

IV – Les techniques commerciales du closing

Le closing à deux avec un partenaire : Méthodes de passage de mains
Les techniques financières : Démonstration de calcul d'incidence à l'achat
Les techniques de reflexes innées : Présentation
Les études du comportement : Exemple d'une méthode comportementaliste avec projection sur l'activité de négociation
La communication non-verbale : Explications, démonstration et limites

17h10

Conclusion

17h20

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

17h30

Fin de la formation

IF 008 – Se positionner face aux ventes de Particulier à Particulier (PAP)

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé. Débutants acceptés

Objectifs pédagogiques.

Comprendre les objectifs et l'approche des vendeurs qui ne souhaitent pas travailler avec des professionnels de l'immobilier. Apporter aux stagiaires les arguments nécessaires et l'approche commerciale leur permettant de convaincre ces vendeurs de biens.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire sera capable d'expliquer tous les inconvénients des ventes de PAP aussi bien pour les vendeurs que pour les acquéreurs.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.
Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 008 - Se positionner face aux ventes de Particulier à Particulier (PAP)

Déroulé pédagogique

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – Le particulier à particulier**

L'importance des ventes de PAP
Principes de fonctionnement
Les principaux risques pour les vendeurs
Les principaux risques pour les acquéreurs

10h45 **Pause Café**

11h **II – Les raisons du succès**

Les avantages pour les acquéreurs
Les avantages pour les vendeurs
Les avantages pour les études notariales
Les inconvénients pour les études notariales
Les inconvénients pour les négociateurs

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 **III – Les professionnels de l'immobilier**

L'image des négociateurs
Les travers à combattre
Des atouts à développer et à faire connaître
L'image des études notariale
Le problème du manque de notoriété de la négociation notariale
Le devoir d'impartialité et de déontologie du notaire

15h45 **Pause Café**

16h00 **IV – L'approche commerciale**

Le rôle de conseil auprès du vendeur
Répondre aux attentes commerciales et déontologiques
Le rôle de conseil auprès des acquéreurs
Répondre aux attentes commerciales et déontologiques

16h50 **Conclusion : Les points clés d'amélioration du service**

17h10 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**



IF 009 - Le Viager

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de la négociation immobilière d'au moins 2 ans. Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé. Niveau négociateur Confirmé minimum

Objectifs pédagogiques.

Conseiller, calculer, négocier et vendre des viagers libres ou occupés. S'adapter à cette niche en fort développement lié au vieillissement de la population. Savoir argumenter et conseiller les clients vendeurs et acheteurs. Se différencier de la concurrence. Amener un service supplémentaire à sa clientèle. Le rôle social du Viager.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation les stagiaires devront connaître et maîtriser les différents modes de calcul du viager.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.

Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale, Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



009 - Le Viager - *Déroulé pédagogique* -

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – La définition du viager**
Qu'est ce qu'un viager immobilier, les différents viagers
Le viager et la morale
Les avantages du viager pour le vendeur
Les avantages du viager pour l'acquéreur
Les inconvénients du viager
Le viager et le conseil notariale en succession :
Discussion

10h45 **Pause Café**

11h **II – Les garanties du vendeur**
Le privilège de vendeur : Explication du principe et analyse concrète
La clause résolutoire : Description, exemple et explication
La problématique du financement du viager

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00

III – Méthodes de calcul des viagers
Les problèmes des barèmes et des indexations
Les précautions juridiques et financières spécifiques du viager
Exemples de calculs en viager libre et en viager occupé
✓ Les frais d'acquisition
Le calcul des frais de négociations

15h45 **Pause Café**

16h00 **IV – Le marché du viager aujourd'hui**
Le potentiel. Explication des notions de durée de vie.
Le rôle social : L'amélioration de la qualité de vie, un lien entre les générations, l'émergence de nouveaux métiers.
Le rôle économique : Maintenir et développer l'emploi dans des zones fragiles
✓ Les professionnels du viager : Cartographie
Les profils type pour un viager
L'argumentaire pour convaincre : Vendeurs et descendants
La vente du viager à l'acquéreur

16h50

Conclusion : La responsabilité juridique de l'étude

17h20
17h30

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
Fin de la formation



IF 010 - Argumenter en période de retournement de marché

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière.
Maximum 20 stagiaires par session de formation.

Pré-requis : Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé.
Débutants Acceptés

Objectifs pédagogiques.

Permettre aux conseillers d'être plus efficaces et convaincants face à des clients perturbés par un marché immobilier incertain. Comment adapter les moyens aux besoins, comment communiquer et comment informer ?

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure trouver et utiliser une documentation efficace pour expliquer les incidences du marché aux clients.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I – L’environnement économique

Son impact sur le pouvoir d’achat
Son incidence sur le comportement des clients
Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier

10h45 Pause Café

11h II – Les comportements à adopter

Une attitude professionnelle déterminante dans la relation avec les clients
Pédagogie et analyse : Faire comprendre les clients
Un appui utile ! L’importance du notaire
Apporter la preuve de ses analyses
Les comportements à proscrire

12h30 Pause Déjeuner

14h00 III – Le client vendeur

Les 7 étapes du mandat :
Analyse d’un mandat
Le book de vente : Démonstration sur un book type
Le référentiel des ventes : Les méthodes de création
Le bon suivi
La négociation du mandat : Les atouts pour convaincre

15h45 Pause Café

16h00 IV – Le client acquéreur

La relation de confiance : Un incontournable
Valoriser le rôle du négociateur : Valoriser ses actions
Qualifier la demande
Valoriser l’investissement
Etablir un plan de financement
Découvrir les motivations
Construire un argumentaire : Travail de groupe

16h50 Conclusion

17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
17h30 Fin de la formation



IF 011 - Auditer le service négociation

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière.
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé.
Conseiller niveau confirmé.

Objectifs pédagogiques.

Permettre aux stagiaires d'évaluer leurs pratiques immobilières, la satisfaction des clients, leur pénétration du marché local. Savoir mettre en place des procédures d'évaluation permanente des outils et des méthodes immobilières. Mise en place d'un audit interne.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire connaît et maîtrise l'utilisation des principaux ratios d'activité de la profession.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – La satisfaction des clients**
Méthodes d'évaluation : L'entretien et le questionnaire
Questionnaire d'évaluation
Clients vendeurs, acquéreurs, bailleurs ou locataires.
Client internet, téléphonique, et physique : Savoir tester ses services
Mise en application

10h45 **Pause Café**

11h **II – Les outils**
Audit des outils de suivi client : Suivi des estimations, des successions...
Audit des outils vendeurs : Mandats, compte-rendus de visite, avenants, ...
Audit des outils acquéreurs : Découverte, présentation des services, communication, ...
Vérification juridique : Mandats, annonce de communication, rédaction de l'offre, avenants, promesse.

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00

III – Les méthodes

L'approche commerciale : La satisfaction clients, l'image de l'étude et les résultats commerciaux

L'approche juridique

La déontologie : Savoir se fixer des objectifs commerciaux en adéquation avec la déontologie notariale

✓ La communication : Les outils indispensables, la maîtrise des méthodes et des nouvelles technologies.

15h45

Pause Café

16h00

IV – Le management

L'accompagnement : Le rôle du manager

✓ La motivation : Les outils de motivation des équipes
L'organisation : Savoir tester la performance de son organisation

Les objectifs et les résultats : Définition et suivi de résultats

Formations et animations : Des outils à ne pas négliger

16h50

Conclusion : Les points clés d'amélioration du service

17h20
17h30

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
Fin de la formation

IF 012 - Expertises immobilières Maisons et appartements

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de 2 ans au minimum. Maximum 20 stagiaires par session de formation.

Pré-requis : Niveau Négociateur Confirmé minimum

Objectifs pédagogiques.

Sécuriser le négociateur immobilier en étude en faisant de l'expertise le préalable à la négociation. Permettre aux collaborateurs d'appréhender les éléments constitutifs de la valeur d'une maison individuelle, des terrains à bâtir pour une maison individuelle et des appartements,

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de comprendre les différentes méthodes et maîtrisera la méthode comparative d'expertise.

Durée et horaires :

1 journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30,
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I – Présentation de l'expertise Notariale

Les grands principes
L'enjeu notarial

10h45 Pause Café

11h II – Expertise du terrain à bâtir pour maison individuelle

1. Rappel des règles d'occupation des sols.
2. Méthode par comparaison (notion de parcelle de base).

12h30 Pause Déjeuner

14h00 III – Expertise de la maison individuelle

1. Rappel des surfaces et des critères de pondération.
2. Méthode sol plus construction.
3. Méthode par comparaison bâti terrain intégré.
4. Méthode par capitalisation.
5. Exemples

15h45 Pause Café

16h00 IV- Expertise d'un appartement

1. Méthode par comparaison.
2. Méthode par régression
3. Méthode par comparaison à l'étage courant.
4. Méthode par réduction du prix maximal.
5. Méthode par capitalisation

16h30 V – Les situations à risques : Quelques exemples

16h50 Conclusion : Le rôle primordial de l'encadrement

17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

17h30 Fin de la formation

F 013 - Expertises immobilières Locaux d'activité et divers

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de 2 ans au minimum. Maximum 20 stagiaires par session de formation.,

Pré-requis : Une pratique de l'expertise immobilière d'un an minimum. Avoir suivi avec succès la formation « Expertise immobilière locaux d'habitation « Maisons et appartements ». Niveau négociateur expert minimum.

Objectifs pédagogiques.

Développer un service de qualité attendu par la clientèle du notariat. Permettre aux collaborateurs de réaliser des expertises complexes sur des locaux industriels, locaux partiellement bâtis ou locaux squattés et autres cas spécifiques.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables d'analyser les différences techniques des catégories de locaux d'activités.

Durée et horaires :

1 journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.
Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



IF 013 - Expertises immobilières Locaux d'activité et divers - *Déroulé pédagogique* -

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – Canevas classique d'évaluation des locaux industriels**
Le label Notexpert

1. Méthode par le rendement
2. Méthode par comparaison directe
3. Méthode dite par « sol et constructions »
4. Méthode comparative

10h45 - 11h **Pause Café**

1. Tentative de synthèse intermédiaire des méthodes
2. Le cas échéant : provision pour vacance et/ou délais de commercialisation
3. Cas particulier de la valeur d'utilité
4. Conclusion

12h30 - 14h **Pause Déjeuner**

17h00 **Bilan en tour de table et réponse aux dernières questions**

17H30 **Fin de la formation**

II – Cas des ensembles immobiliers à vocation industrielle partiellement bâtis:

1. Evaluation du bâti existant
2. Evaluation du terrain résiduel
3. Synthèse des calculs

15h45 **Pause Café**
16h00

III – Cas des ensembles immobiliers à vocation industrielle squattés

1. Notion de perte de destination
2. Distinction entre squat et friche
3. Analyse des hypothèses de valorisation envisageables
4. Illustrations méthodologiques



IF 014 - Expertises immobilières Locaux monovalents et biens d'exception

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de 2 ans au minimum. Maximum 20 stagiaires par session de formation.

Pré-requis : Pratique de l'expertise immobilière de 1 an au minimum. Avoir suivi avec succès la formation « Expertise immobilière Locaux d'habitations -maison et appartements ». Niveau négociateur Expert Minimum.

Objectifs pédagogiques.

- ▶ Permettre aux collaborateurs de réaliser des expertises complexes sur des locaux monovalents et des biens d'exception.
- ▶ Explications théoriques et cas concrets pour une mise en pratique immédiate, ou les stagiaires sauront appliquer les ratios d'activité spécifiques liés à chaque métier.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure d'appliquer les ratios d'activités spécifiques liés à chaque métier.

Durée et horaires :

1 journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



IF 014 - Expertises immobilières Locaux monovalents et biens d'exception

Déroulé pédagogique

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – Les Hôtels**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

10h45 **Pause Café**

11h **II – Les locaux de santé**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 **III – Les locaux à véhicules**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

15h45 **Pause Café**

16h00 **IV- Les locaux liés aux arts**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

16h30 **V – Les Châteaux**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

16h50 **VI – Exemples de calculs et mise en pratique**

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**



F 015 - Expertises immobilières Terrains à bâtir, lotissements et récupération foncière

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de l'expertise immobilière d'un an minimum.
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

Pré-requis : **Pratique de l'expertise immobilière de 1 an minimum.**
Avoir suivi avec succès la formation «Expertise immobilière « Locaux d'habitation Maisons et appartements ». Niveau Négociateur Expert minimum.

Objectifs pédagogiques.

Permettre aux collaborateurs de réaliser des expertises complexes sur des terrains à bâtir, des lotissements. Explications théoriques et cas pratiques concernant toutes les expertises intégrant de la récupération foncière.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation, les stagiaires sauront identifier la typologie des projets possibles d'un patrimoine foncier en fonction de sa nature, de la réglementation et de son marché grâce à l'expertise immobilière.

Durée et horaires :

1 journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation.
Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



IF 015 - Expertises immobilières Terrains à bâtir, lotissements et récupération foncière - *Déroulé pédagogique* -

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I – Les terrains à bâtir

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

10h45 **Pause Café**

11h II – Les lotissements

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 III – Les immeubles collectifs

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

15h45 **Pause Café**

16h00 IV- La récupération foncière

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clé

16h40 VI – Exemples de calculs et mise en pratique

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**



IF 016 - Maintenir son activité en période de confinement - FOAD

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation

Pré-requis : Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé. Débutants acceptés.

Objectifs pédagogiques.

Permettre aux stagiaires de comprendre les incidences du confinement dans leur activité professionnelle. Explication du cadre légal et sanitaire. Savoir mettre en place les procédures sanitaires nécessaires et adapter son comportement.

Objectifs opérationnels et évaluables : Les stagiaires seront capables de mettre en place toutes les adaptations juridiques, commerciales et sanitaires nécessaires pour poursuivre leurs activités, notamment l'utilisation des dénonces de présentations.

Durée et horaires :

Deux journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30 soit 14h00.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : Dispensée en visioconférence au moyen de l'outil go to meeting.

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Ordinateur portable et moyens vidéo pour chaque participant.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 016 – Maintenir son activité en période de confinement – *Déroulé pédagogique* -

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

Première journée

9h20

I – Le cadre juridique

Les interdictions légales
L'approche syndicale et les communications des organisations professionnelles
Les exemples concrets
Les cas particuliers

12h30

Déjeuner

14h00

II – Les normes sanitaires

Trouver les informations en temps réel
Adapter ses comportements
Le droit de réserve

17h30

Fin de première journée avec séance de questions

9h00

Deuxième journée

9h10

III – L'activité professionnelle à maintenir

La mise à jour des fondamentaux
La comptabilité, le cadre juridique, les outils informatiques
Le suivi commercial à développer
Les nouveaux outils à mettre en place
L'importance des réseaux sociaux

12h30

Déjeuner

14h00

IV – L'activité professionnelle à développer

Les nouveaux outils de communication
Préparer la fin du confinement
Mettre en place des méthodes adaptées pour :

- La prospection
- Les estimations
- Les prises de mandats
- Les visites
- Les offres et ventes.

17h15

Conclusion

17h20

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

17h30

Fin de la formation

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés.

Objectifs pédagogiques :

Présenter l'environnement juridique de la transaction immobilière. Permettre aux stagiaires de comprendre leurs impératifs juridiques et d'intégrer les incidences pratiques du cadre juridique. Formation réglementaire obligatoire sur la déontologie, la non-discrimination à l'accès au logement, le blanchiment des capitaux et la lutte contre le terrorisme. Réglementation de la profession, rédaction des contrats de vente, des offres et des accords d'achat, dénonciation des contrats, renouvellement, loi FBC-LT.

Objectifs opérationnels et évaluables :

A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de reconnaître tous les critères de discrimination, ainsi que les éléments nécessitant une déclaration de vigilance Tracfin.

Durée et horaires :

Quatre journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30 soit 28 h

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas. Travail en sous-groupe.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation : **Emmanuel GAUDIN.**

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale, Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail, Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

***Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



IF 017 - Cadre juridique et Loi Tracfin - Discrimination et Déontologie immobilière

- Déroulé pédagogique -

9h00 Jour 1 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I - La réglementation de la profession

Cartes professionnelles, Loi Alur
Lois Scrivner, Chatel,
Code civil et code du commerce

10h45 Pause Café

11h II – Les actions

Estimations, mandats, offres d'achat.
Bons de visites, dénonces de visites et Délégations
Règlementation des honoraires et inter-agence

12h30 Pause Déjeuner

14h00 III – Le droit civil

Tutelle, curatelle
Régimes matrimoniaux

15h45 Pause Café

16h00 IV – La communication

Rédaction des annonces
Publicités divers, flyers, salon, panneaux.

17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions 17h30 Fin de la formation

9h00 Jour 2 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I – Le cadre juridique de la déontologie

Le texte de loi
Les objectifs

10h45 Pause Café

11h II – Les actions concernées

Le comportement vis-à-vis des confrères.
Le comportement vis-à-vis des clients
Les attitudes à respecter

12h30 Pause Déjeuner

14h00 III – Les risques déontologiques

L'inter-agence
Les conflits avec les clients

15h45 Pause Café

16h00 IV – Les recours

Le médiateur
Les instances légales

17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions 17h30 Fin de la formation



IF 017 - Cadre juridique et Loi Tracfin - Discrimination et Déontologie immobilière

- Déroulé pédagogique -

9h00 Jour 3 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20

I – La réglementation de la discrimination

Historique des lois contre la discrimination
Les applications dans le domaine de l'immobilier,
L'esprit du législateur

10h45 **Pause Café**

11h

II – La nouvelle réglementation

Présentation de la nouvelle réglementation
Les cas de discrimination prévue par la loi
Les différences entre les activités de location et de transaction

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00

III – L'approche commerciale et juridique

La rédaction des éléments commerciaux à risque
Le timing et la communication des éléments à risque

15h45 **Pause Café**

16h00

IV – La réglementation concernant les documents légaux

Les documents autorisés pour les candidats
Les documents autorisés pour les cautions.

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**
17h30 **Fin de la formation**

9h00 Jour 4 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20

I – Présentation de la loi dite TRACFIN

Le blanchiment de capitaux
Le financement du terrorisme.

10h45 **Pause Café**

11h

II – Les obligations

La formation.
L'affichage
La conservation des données

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00

III – Les obligations suite

Les fiches clients
Fiche Acquéreur
Fiche vendeur
Fiche Opération

15h45 **Pause Café**

16h00

IV – Les obligations suite

La vérification d'identité
La création de la procédure en trois temps
La déclaration de vigilance.

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**
17h30 **Fin de la formation**



IF 018 – Arguments et discours commercial en période de retournement du marché immobilier

Public : Tous négociateurs et conseillers immobiliers, notaires, responsable d'agences, assistantes, clerks.

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés

Objectifs pédagogiques :

- ▶ Permettre aux conseillers d'être plus efficaces et convaincants face à des clients perturbés par le marché incertain de la transaction immobilière.
- ▶ Adapter les moyens aux besoins, argumenter, communiquer et informer
- ▶ Avoir une approche concrète pour permettre la mise en place de méthodes de travail efficaces adaptées au marché local de la transaction .

Objectifs opérationnels et évaluables :

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable :

- ▶ d'expliquer aux clients l'incidence du marché sur leur projet,
- ▶ de mener à bien une transaction immobilière dans un contexte perturbé.

Durée et horaires :

5 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30 soit 35 h de formation.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mises en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales et des agences immobilières depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation pour un accompagnement personnalisé.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 018 – Arguments et discours commercial en période de retournement du marché immobilier - **Déroulé pédagogique**

Journée 1

Tour de table individuel : Recueil des attentes des stagiaires

I – L’environnement économique

Son impact sur le pouvoir d’achat
Son incidence sur le comportement des clients
Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier

Déjeuner

II – Les risques conjoncturels sur le marché de l’immobilier

Inflation, taux d’intérêts et accès aux crédits immobiliers
Les coûts de l’essence et l’impact sur l’organisation géographique du marché
Les nouvelles normes environnementales et l’impact sur les coûts de construction immobilière
Elections et futures politiques de la ville, prêts à taux zéro...
Covid et télétravail, les implications sur le marché

**17h20
17h30**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
Fin de la formation**

Journée 2

Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente

I – Analyse du marché national

Historique des évolutions du marché national et ses incidences
Les cycles du marché de l’immobilier
Les impacts sur les clients et les professionnels
Les ratios du métier pour identifier son marché

Déjeuner

II – Les risques conjoncturels sur le marché de l’immobilier

Analyse des différents marchés locaux
Les risques imminents et futurs de l’évolution des marchés locaux
Les adaptations incontournables à mettre en place
Les nouvelles méthodes de travail

**17h20
17h30**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
Fin de la formation**



IF 018 – Arguments et discours commercial en période de retournement du marché immobilier - **Déroulé pédagogique**

Journée 3

Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente

I – Le client vendeur

Les 7 étapes du mandat : Analyse d'un mandat
Le book de vente : Démonstration sur un book type
Le référentiel des ventes : Les méthodes de création
Le bon suivi
La négociation du mandat : Les atouts pour convaincre

Déjeuner

II – L'estimation

Les difficultés à estimer sur un marché exceptionnel
La problématique des références de vente obsolètes
Comment définir la bonne estimation
Les différences entre estimation, prix de vente et prix de mise en vente
Définir le prix de mise en vente en fonction du marché local

17h20
17h30

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
Fin de la formation

Journée 4

Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente

I – Le client acquéreur

La relation de confiance : Un incontournable
Valoriser le rôle du conseiller : Valoriser ses actions
Qualifier la demande
Valoriser l'investissement
Etablir un plan de financement
Découvrir les motivations
Construire un argumentaire : Travail de groupe

Déjeuner

II – Comment constituer son portefeuille acquéreurs dans un marché difficile

Où trouver les acquéreurs ?
Comment les contacter ?
Quelles sont leurs nouvelles attentes ?
Comment les fidéliser ?

17h20
17h30

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
Fin de la formation



IF 018 – Arguments et discours commercial en période de retournement du marché immobilier - **Déroulé pédagogique**

Journée 5

Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente

I – Les fondamentaux de la relation commerciale

L'écoute client et la découverte des besoins.
Analyse des situations et recueil des problématiques
Identification des objections liés à la situation spécifique locale
Construction de l'argumentaire en utilisant l'analyse du marché
Présentation des services qui répondent aux nouveaux marchés de l'immobilier

Déjeuner

II – Les comportements à adopter

Une attitude professionnelle déterminante dans la relation avec les clients
Pédagogie et analyse : Faire comprendre les clients
Un appui utile ! L'importance du responsable
Apporter la preuve de ses analyses
✓ Les comportements à proscrire

17h20

17h30

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
Fin de la formation**



IF 019 – Créer et améliorer un service de négociation

Public : Tous notaires, négociateurs ou clercs, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés

Objectifs pédagogiques :

Permettre aux stagiaires de comprendre l'intérêt, les objectifs et les méthodes d'un service de négociation immobilière dans une étude notariale.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

- ▶ D'appréhender les coûts de fonctionnement d'un service de négociation.
- ▶ De connaître les ratios métier permettant d'évaluer l'activité.
- ▶ De planifier dans le temps la création ou l'amélioration du service.

Durée et horaires :

Une demi-journée de 4 heures de 9h à 13h00

Lieu : Formation à distance au moyen d'un outil de visioconférence type zoom ou webex.

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 125 € net par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



IF 019 – Créer et améliorer un service de négociation – Déroulé pédagogique

9h00	Présentation de la formation et tour de table individuel INTRODUCTION - Les relations avec les agences immobilières
9h20	I – Pourquoi créer un service de négociation - Discussion de groupe ✓ Les bénéfices commerciaux ✓ Les bénéfices financiers ✓ Elargir son offre de services aux clients. ✓ Développer sa société ✓ Se créer de nouvelles perspectives
10h45	Pause Café
11h	II – Les conditions de réussite ✓ Sensibilisation de l'ensemble de l'office à la négociation immobilière ✓ Formation et recrutement ✓ Information interne et externe ✓ Organisation et gestion des flux ✓ Rappels déontologiques
12h30	Conclusion : Les points clés d'amélioration du service
12h45	Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions
13h00	Fin de formation



IF 020 – Estimer et prendre des mandats dans un marché perturbé

Public : Tous notaires, négociateurs ou clerks, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés

Objectifs pédagogiques :

Savoir estimer dans un marché perturbé pour convaincre les vendeurs.
Organisation des estimations et avis de valeur, gestion du temps, gestion des priorités d'agenda pour favoriser la prise de mandats.
Argumentaire complet adapté à un marché en plein retournement. Le rôle du notaire et l'organisation de l'étude pour un résultat optimal.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

- ?D'analyser les cycles des marchés immobiliers
- ?D'adapter la méthode d'estimation à la situation du marché
- ?De maîtriser les différences entre estimation, prix de mise en vente et prix de vente.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 245 € net par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 020 – Estimer et prendre des mandats dans un marché perturbé – **Déroulé pédagogique**

9h00 **Présentation de la formation et tour de table individuel** **14h00**

- 9h20** **I – L’environnement économique**
- ✓ Les facteurs conjoncturels : Covid / Ukraine / Elections
 - ✓ Les impacts sur le pouvoir d’achat
 - ✓ Les incidences sur le comportement des clients
 - ✓ Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier
 - ✓ Les incidences sur le montants des estimations et des ventes

10h45 **Pause Café**

- 11h** **II - Les vendeurs : Jeux avec les participants**
- ✓ Qui sont-ils ? Que veulent-ils ?
 - ✓ Les projets, les délais, les différentes approches de l’immobilier
 - ✓ Le premier contact : L’étude et l’estimation
 - ✓ Leurs attentes pour les estimations, avis de valeurs et expertises
 - ✓ Différences entre Estimation / prix de mise en vente / Prix de vente
 - ✓ Quelle attitude adopter ?

12h30 **Pause Déjeuner**

III – Le rendez-vous d’estimation.

- ✓ Les objectifs : Commerciaux ou non ?
- ✓ La préparation à l’estimation ou à l’expertise : Listing des outils
- ✓ La préparation des clients pour le rendez-vous
- ✓ Méthodologie des estimations, présentation rapide des expertises avec mise en avant des points de divergence
- ✓ Le traitement de l’estimation, le suivi du projet du vendeur.
Point sur les cas de succession : Enjeux et intérêts

15h45 **Pause Café**

- 16h00** **V – L’organisation et la gestion du temps**
- ✓ Le fichier des estimations : Se concentrer sur les estimations pour vendre
 - ✓ Les volumes et la qualité des estimations ou expertises
 - ✓ L’organisation du négociateur.

- 16h50** **VI – L’apport de l’étude**
- ✓ Le rôle du notaire
 - ✓ L’appui des collaborateurs de l’étude : le rôle et les attentes de chacun
 - ✓ L’organisation de l’étude pour optimiser le service de négociation.

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**



IF 021 – Pilotage et contrôle de l'activité de négociation

Public : Négociateurs immobiliers, notaires, assistantes, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de la négociation immobilière de deux ans minimum.

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Conseiller niveau confirmé.

Objectifs pédagogiques :

- ▶ Comment piloter et manager le service de négociation.
- ▶ Définir les objectifs et les outils de l'équipe de négociation.
- ▶ Améliorer la performance du service grâce aux outils de contrôle et de suivi de l'activité.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable :

- ▶ D'analyser les cycles des marchés immobiliers.
- ▶ Encadrer l'activité en programmant des réunions et des entretiens périodiques.
- ▶ Maîtriser la définition et le suivi des objectifs métier de l'activité.

Durée et horaires :

Une journée de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.

IF 021 – Pilotage et contrôle de l'activité de négociation – Déroulé pédagogique

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I – Le service de négociation

- ✓ Organisation et place dans l'office : Un équilibre difficile à trouver
- ✓ Les hommes et les outils : Notions de profil en ressources humaines
- ✓ Définition du poste du négociateur. Savoir définir des attentes cohérentes

10h45 **Pause Café**

11h II – Contrôler le service Négociation

Contrôle financier

- ✓ L'investissement minimum nécessaire
- ✓ Les recettes directes et indirectes
- ✓ Le point d'équilibre du service Négociation. Un minimum de chiffre d'affaires à réaliser chaque année, mais à développer

Contrôle de représentation et d'image

- ✓ Le discours commercial. Rappel des notions incontournables de déontologie
- ✓ Le discours envers les confrères : Les enjeux de l'inter étude et de l'inter agence

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 III – Ratios et tableau de performance

- ✓ Les ratios d'activité. Présentation des ratios d'activité nationale du métier
- ✓ Utilisation d'un tableau de suivi : Exemple de tableau de suivi d'activité
- ✓ Autres outils de gestion : Présentation de plusieurs outils de suivi de l'activité

15h45 **Pause Café**

16h00 IV – Piloter et manager le service négociation

- ✓ Définition des objectifs : Exercice commun de définition d'objectif
- ✓ Management du service à court terme
- ✓ Accompagnement et appuis ponctuels. Travail en groupe sur les accompagnements indispensables
- ✓ L'implication de tout l'office. Discussion autour du rôle des autres collaborateurs
- ✓ Formations et animations

16h50 Conclusion : Le rôle primordial de l'encadrement

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**



IF 022 – Ventes interactives et ventes au cadran pour des mandats exclusifs dans un marché perturbé.

Public : Négociateurs immobiliers, notaires, assistantes, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de la négociation immobilière d'un an minimum.

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Conseiller niveau initial.

Objectifs pédagogiques :

- ▶ Savoir argumenter et utiliser les méthodes de la vente interactive montante (VI) ou descendante (vente au cadran) pour obtenir des mandats exclusifs dans un marché immobilier qui amorce des mutations importantes.
- ▶ Analyse des deux méthodes, intégration dans l'argumentaire de l'exclusivité et analyse de l'évolution du marché immobilier pour une mise en pratique immédiate.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable :

- ▶ D'appréhender l'organisation d'une vente interactive montante et descendante.
- ▶ Maîtriser l'organisation matérielle de ces ventes (délais, communication, cadre juridique)
- ▶ De présenter tous les avantages de ces ventes aux clients

Durée et horaires :

Une journée de 7h00 de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale, Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail, Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 022 – Ventes interactives et ventes au cadran pour des mandats exclusifs dans un marché perturbé.

Déroulé pédagogique

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuelle

- 9h20** I – Les ventes interactives : Rappels
- Présentation de la Vente Notariale Interactive
 - Analyse et compréhension des supports de la Vente Notariale Interactive
 - Présentation des méthodes, des principes et des erreurs à éviter
 - La technique de la Vente Notariale Interactive à un client de l'office notarial vendeur d'un bien immobilier

10h45 **Pause Café**
11h

- II – Les ventes au cadran
- Objectifs et liaisons avec le marché de l'immobilier
 - Méthode et fonctionnement de la vente au cadran
 - L'argumentaire, les points forts, les objectifs principaux
 - Les objections des vendeurs et des acquéreurs

12h30 **Pause Déjeuner**
14h

14h00

III – Le marché immobilier actuel

- Les facteurs conjoncturels : Covid – Ukraine – Inflation – Elections
- Les risques d'un retournement fort
- Les trois types de marchés et leurs indicateurs
- Savoir adapter son argumentaire et ses outils de vente
- Anticiper et préparer l'avenir

15h45
16h00

Pause Café

IV – Les mandats exclusifs

- Rappels juridiques, les adaptations possibles, les risques.
- L'argumentaire : Le rôle des notaires
- L'estimation, la prise de mandat, le suivi du client, la transformation ou l'obtention du mandat exclusif
- Accepter le débat : Anticiper les réticences des clients, répondre à leurs questions, présenter ses méthodes de travail
- Lever les objections
- Prendre des engagements : S'engager par écrit sur les moyens et les délais.

16h50

Conclusion : Une capacité d'adaptation vitale

17h20

Bilan en tour de table et réponse aux dernières questions

17H30

Fin de la formation



IF 023 –Maîtriser et développer l’activité immobilière en période de retournement de marché.

Déroulé pédagogique

Public : Négociateurs confirmés, notaires, ayant une pratique de la négociation immobilière d’un an minimum. Maximum 20 stagiaires par session de formation.

Pré-requis : Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé. Débutant accepté.

Objectifs pédagogiques.

Formation de cœur de métier sur le fichier immobilier : Comment s’organiser pour développer, entretenir, gérer une relation durable et efficace avec les deux groupes de clients que sont les vendeurs et les acquéreurs dans un marché en crise.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l’issue de la formation le stagiaire sera capable de :

S’adapter au nouveau marché et savoir convaincre sur ses services et ses compétences dans le respect de la déontologie notariale.

Durée et horaires :

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.
Repas de 12h30 à 14 h.

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l’expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d’encadrement :

Formateur professionnel de la formation. Formateur de négociateurs immobiliers en études notariales depuis plus de 15 ans, intervenant aux UNIM et UNOTIM, fondateur et Directeur Général de l’Académie de formation immobilière : Mr Emmanuel GAUDIN

Modalités d’évaluation :

Questionnaire d’autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne. Bilan de groupe en fin de chaque journée.
Remise d’un questionnaire d’évaluation de la formation avec indice de qualité globale, Envoi d’un questionnaire de satisfaction annuellement.

Suivi post-formation :

Remise d’une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d’accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l’heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



IF 023 –Maîtriser et développer l’activité immobilière en période de retournement de marché.

Déroulé pédagogique

9h00

Présentation de la formation et tour de table individuel

14h00

III – Les activités et actions de sauvegarde

9h20

I – Entretenir et développer ses fichiers clients immobilier

- ✓ La communication, les actions et l'adaptation
- ✓ Les fichiers de l'étude

- ✓ Les activités complémentaires
- ✓ Les activités de diversification
- ✓ Les services spécifiques à créer pour se développer, fidéliser et durer !

10h45

Pause Café

15h45

Pause Café

16h00

IV – Les acquéreurs

11h

II – Les vendeurs

- ✓ Un discours à adapter au marché
- ✓ Une situation difficile à faire entendre
- ✓ 3 situations possibles
 - Fin de marché favorable
 - La période de mutation
 - Un marché de plus en plus défavorable

- ✓ Savoir les trouver ou les retrouver
- ✓ Savoir présenter ses services
- ✓ Argumenter pour convaincre
- ✓ Déclencher les visites
- ✓ La fidélisation : un incontournable

16h50

Conclusion et synthèse : Les points clés à retenir

- ✓ Echanges
- ✓ Questions diverses

12h30

Pause Déjeuner

17h20

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

17h30

Fin de la formation



IF 024 – Le traitement professionnel des acquéreurs 5 jours

Public : Tout public ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Expérience d'au moins 1 an. Débutants acceptés.

Objectifs pédagogiques :

Apprendre aux stagiaires à répondre aux acquéreurs de biens immobiliers et à les aider à faire aboutir leurs projets. Revue complète des trois phases de traitement : La découverte – Le suivi -La conclusion.

En phase de découverte, savoir identifier leurs besoins, les aider à clarifier leurs recherches et leur proposer des biens. Les fondamentaux de l'organisation des visites.

En phase de suivi, accompagner et anticiper leurs évolutions, les conseillers pour faire émerger le compromis idéal.

En phase de conclusion, savoir prendre une offre au bon moment, identifier les méthodes et les outils de communication permettant la prise de décision et accompagnement jusqu'à la rédaction du compromis.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

- réaliser une découverte acquéreur complète avec classification et identification des besoins.
- définir les 4 objectifs de suivi des clients.
- maîtriser les techniques de closing, notamment la technique financière.

Durée et horaires :

5 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 35 heures de formation en présentiel, collectif

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Envoi d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis à réaliser en ligne sur le site www.iceofrance.com.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail, Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



Journée 1

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I – Rappels fondamentaux sur le rôle du négociateur

- ✓ Les attentes et les objectifs des acquéreurs
- ✓ Les attentes et les objectifs du négociateur immobilier
- ✓ L'importance de la qualité du fichier de mandat pour attirer les acquéreurs

10h45 **Pause**

11h II – La découverte acquéreur

- ✓ Les trois objectifs de la découverte : Explications
- ✓ Rappel de la trame d'un entretien commerciale en trois étapes
- ✓ Savoir distinguer les envies des besoins fondamentaux
- ✓ Savoir classifier ses acquéreurs : Exemple de classification
- ✓ L'informatique, un outil à optimiser pour organiser ses acquéreurs

12h30 **Pause Déjeuner**

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30 Fin de la première journée

14h00 III – Les découvertes thématiques

- ✓ La découverte financière : Théorie et exercices pratiques
- ✓ La découverte patrimoniale : Les possibilités à explorer
- ✓ La découverte familiale. Les liens avec la situation financière
- ✓ La découverte professionnelle.

15h45 **Pause**

16h00 IV – Comment et où trouver de nouveaux acquéreurs

- ✓ Le fichier clients
- ✓ Le relationnel personnel et la prospection
- ✓ Mettre en place des flyers adaptés
- ✓ Les réseaux sociaux
- ✓ Travailler ses Mandats en baisse de prix
- ✓ Renouveler toute sa communication traditionnelle

16h50

Conclusion : Les points clés d'amélioration du service



IF 024 – Le traitement professionnel des acquéreurs 5 jours

Déroulé pédagogique

Journée 2

9h00 Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

- 9h05** **I – Savoir organiser des visites efficaces**
- ✓ Savoir préparer ses visites : Choisir les produits, anticiper les difficultés, vérifier les biens
 - ✓ Préparer et savoir gérer ses vendeurs
 - ✓ Préparer ses outils : Listing d'un dossier produit complet
 - ✓ Savoir dérouler des visites sans perdre de temps
 - ✓ Comportement du négociateur et attente des clients pendant la visite
 - ✓ Les visites, un outil du suivi vendeur

10h15 **Pause**

- 10h30** **II – Le cadre juridique : La loi TRACFIN**
- ✓ Les obligations des professionnels
 - ✓ Les documents à détenir
 - ✓ La méthodologie de la déclaration
 - ✓ Les cas complexes

12h30 **Pause Déjeuner**

- 14h00** **III – Cadre juridique : La discrimination**
- ✓ Les règles de discriminations
 - ✓ Les indicateurs de discrimination
 - ✓ Les comportements à mettre en place
 - ✓ Les nouveaux dispositifs de la loi.

16h00 **Pause**

- 16h05** **IV – La déontologie immobilière**
- ✓ Le code de déontologie
 - ✓ Les études de cas
 - ✓ Les comportements à mettre en place
 - ✓ Cas spécifiques liant les déontologie, TRACFIN et la discrimination.

16h05 **Conclusion : Les points clés d'amélioration du service**

17h20 **Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions**
17h30 **Fin de la deuxième journée**



Journée 3

9h00 Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

I. Rappel des notions de base sur les acquéreurs

- Le parcours des acquéreurs

rappel des délais d'achat,
des étapes incontournables,
du rôle du négociateur

10h45

Pause

- Objectif du suivi acquéreurs**

Les différents objectifs du suivi
L'organisation et la gestion du temps

12h30

Pause Déjeuner

14h00

II. La méthodologie du suivi acquéreurs

Les conditions du suivi : Où ? Quand ? Avec qui ? Comment ?
La préparation de l'entretien : Les documents nécessaires
Le discours à tenir aux clients
L'organisation des arguments

15h45

Pause

II. Mises en pratique.

Cas 1 le suivi téléphonique,
Cas 2 le suivi par mail
Cas 3 le suivi avec un rendez vous physique
16h30 : La gestion du temps et l'organisation :
a - Utilisation de l'agenda
b - Utilisation des logiciels de transaction

17h20

Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30

Fin de la troisième journée



IF 025 – Le traitement professionnel des acquéreurs 5 jours

Déroulé pédagogique

Journée 4

9h00

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

I. Le rendez-vous de closing

L'approche commerciale de la visite de closing : une visite particulière
Présentation de la visite de closing type

10h45

Pause

I. Le rendez-vous de closing

Les bonnes pratiques favorisant la prise de position des acquéreurs
Ces erreurs qui vous coûtent la vente.
Echanges de cas entre le formateur et les participants

12h30

Pause Déjeuner

14h00

II. Les techniques commerciales du closing

Le closing à deux avec un partenaire : Méthodes de passage de mains

✓ Les techniques financières : Démonstration de calcul d'incidence à l'achat

Les techniques de reflexes innées : Présentation

15h45

Pause

II. Les techniques commerciales du closing

Les études du comportement : Exemple d'une méthode comportementaliste avec projection sur l'activité de négociation
La communication non-verbale : Explication, démonstration et limites

17h20

Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30

Fin de la quatrième journée



IF 024 – Le traitement professionnel des acquéreurs 5 jours

Déroulé pédagogique

Journée 5

9h00

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

I. Les astuces des techniques commerciales

La vente dite « au mouchoir »

La vente dite « d'opportunité d'affaire »

La vente de mimétisme « j'ai la même à a maison »

10h45

Pause

II. Les astuces des techniques commerciales

La méthode de la « non vente » :

La vente « signe du destin »

12h30

Pause Déjeuner

14h00

III. Etudes de cas pratiques

Cas 1 : Le closing avant la visite : Lors de la préparation ou pour une revisite

Cas 2 : Le closing pendant la visite lors d'un coup de cœur.
Attention au propriétaire

15h45

Pause

III. Etudes de cas pratiques

Cas 3 : Le closing avec passage de main. Avec le responsable ou avec un confrère

Cas 4 : Le closing seul face à un client en opposition : la méthode de l'anti-vente

Conclusion : Les points clés à retenir

17h20

Bilan des 5 journées tour de table et réponses aux dernières questions

17h30

Fin de la formation

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, assistantes, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

Pré-requis : Avoir une pratique de la négociation immobilière d'au moins 1 an

Objectifs pédagogiques :

Présenter les obligations qui incombent aux professionnels de l'immobilier auxquels s'applique désormais cette loi.

Permettre aux stagiaires de comprendre leurs obligations juridiques et d'intégrer les nouvelles dispositions pratiques qu'ils doivent appliquer au quotidien.

Procédures de déclaration, conservation des pièces, affichage, obligation de formation.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

D'identifier un comportement discriminatoire

Compléter les 3 fiches TRACFIN Acquéreurs, Vendeurs et Opérations

Connaitront les règles principales de déontologie.

Durée et horaires :

3 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 21 heures de formation en présentiel, collectif

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Emmanuel GAUDIN : Formateur professionnel de la formation et professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales et des agences immobilières depuis plusieurs années

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque demi-journée.

Questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale

Questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 025 – La Loi LBC–FT dites TRACFIN – Discrimination et déontologie

Déroulé pédagogique

Journée 1 - Le cadre juridique

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – Cadre général de la réglementation de la profession**

- Cartes professionnelles, Loi Alur
- Lois Scrivner, Chatel,
- Loi Hoguet, SAPIN, ELAN, HAMON, Loi SRU
- Code civil et code du commerce

10h15 **Pause Café**

10h30 **II – La discrimination immobilière**

- Le code Pénal.
- Les principes et les risques
- Les nouvelles applications
- Le comportement et l'esprit

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 **III – La déontologie immobilière**

- Le texte de loi
- Les procédures en cas d'infractions
- Les comportements à adopter
- Concurrence et déontologie immobilières

16h00 **Pause Café**

16h15 **IV – Etude de cas et mise en pratique**

- Exemples de cas de condamnations
- Exercices et exemples de rédaction d'annonces
- Exercices et exemples d'entretiens clients.

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**
17h30 **Fin de la formation**



IF 025 – La Loi LBC–FT dites TRACFIN – Discrimination et déontologie

Déroulé pédagogique

Journée 2 - Tracfin

9h00 Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente

9h20 I – **Rappels historiques et genèse de la loi**

- Le terrorisme et la fraude
- Les condamnations depuis 2017
- Les objectifs de la loi

10h45 **Pause-Café**

11h II – **Les sanctions constatées**

- Les sanctions financières.
- Les interdictions d'exercer
- La publication des sanctions et la CNS

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 III – **Les principes de la loi**

- Les objectifs
- Le rôle des agences
- Les banques et les notaires

15h45 **Pause-Café**

16h00 IV – **La loi en détails**

- Les exemples donnés par la loi
 - Les adaptations possibles
 - Les obligations locales

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**
17h30 **Fin de la formation**



IF 025 – La Loi LBC–FT dites TRACFIN – Discrimination et déontologie

Déroulé pédagogique

Journée 3 - La mise en place de la procédure TRACFIN

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

- 9h20** **I – Le schéma d'identification des risques**
- Analyser son activité en fonction des risques
 - Evaluer l'importance des risques,
 - Définir les mesures à mettre en place

10h45 **Pause-Café**

- 11h** **II – Les obligations envers les vendeurs**
- La fiche découverte vendeurs
 - La nature du projet
 - Le financement et le réemploi des fonds
 - Focus sur les PPE, et les métiers à risque

12h30 **Pause Déjeuner**

- 14h00** **III – Les obligations envers les acquéreurs**
- La fiche découverte acquéreur
 - La vérification d'identité
 - Le projet et le financement
 - Focus sur les personnes morales

15h45 **Pause-Café**

- 16h00** **IV – Autres obligations légales de la loi TRACFIN**
- La fiche « Opération »
 - Les Formation initiale obligatoire et les mise à jour.
 - La conservation des pièces face à la CNIL
 - La déclaration de vigilance
 - Le responsable TRACFIN et le Déclarant TRACFIN

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux questions de la journée**
Bilan des 3 journées de formation et réponse aux dernières questions
17h30 **Fin de la formation**



IF 026 – Les logiciels de transaction immobilière 2024 - 5 jours

Public : Tous négociateurs immobiliers, notaires, assistantes, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

Pré-requis : Avoir une maîtrise minimum de 15 jours sur le logiciel.

Objectifs pédagogiques :

Découverte et application du logiciel de transaction

Exemples pratiques, explications détaillées et mises en situation

Présentation de toutes les fonctions, paramétrage du logiciel, élaboration de statistiques, suivi des clients, suivi du marché..

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

créer une fiche vendeur,

créer une fiche produit à vendre et une fiche acquéreur.

créer une recherche pour un acquéreur et mettre en place une alerte de rapprochement.

Durée et horaires :

5 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 35 heures de formation en présentiel, collectif

Lieu : A définir

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Emmanuel GAUDIN : Formateur professionnel de la formation et professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales et des agences immobilières depuis plusieurs années

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque demi-journée.

Questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale

Questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble, nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



IF 026 – Les logiciels de transaction immobilière 2024 - 5 jours – Déroulé pédagogique

Journée 1 - Configuration

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 **I – Les paramètres liés au réseau**
La chartre graphique
Les logos et images nationales
Les liens avec les autres représentants

10h45 **Pause**

11h **II – Les paramètres liés à l'agence**
L'inter-agences
Les mandats partagés
Les coordonnées de l'agence, son statut, les informations légales obligatoires
Les droits du manager et de l'assistante

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 **III – Les paramètres du Conseiller Négociateur**
Les droits d'accès
Les droits de modification
Les paramètres de l'activité
Les paramètres individuels (Photos, coordonnées,)

15h45 **Pause**

16h00 **IV – Les outils**
Les outils de statistique
Les outils de gestion
Les outils de communication

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**



Journée 2 - Utilisation opérationnelle

9h00 Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente

9h20 **I – Les secteurs :**
Définitions et attributions des secteurs
Organisation des ilots et classification
Représentations graphiques

10h45 **Pause-Café**

11h **II – Utilisation des bases de données**
Les pages blanches
L'argus
Utilisation en estimation
Utilisation en prospection

14h00 **III - La pige et le suivi**
✓ Liens avec les prestataires
✓ Répartitions des piges et organisation.
✓ Traitement et suivi commerciale

15h45 **Pause-Café**

16h00 **IV – Les réseaux sociaux et la communication**
✓ Fonctionnement et liens avec le logiciel
✓ Les sources d'informations et de diffusions
✓ Créer ses publications et les publier

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30 **Fin de la formation**



IF 026 – Les logiciels de transaction immobilière 2024 - 5 jours – Déroulé pédagogique

Journée 3 - Les fonctions de base

9h00 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20 I – Les vendeurs
Gestion des estimations et des expertises
La gestion des prospects
Saisie des informations des vendeurs : Méthode et démonstration

10h45 Pause-Café

11h II – Les acquéreurs
Saisie des informations des acquéreurs : Méthode et démonstration
✓ Créer des recherches de produits efficaces
Gestion des rapprochements : Automatique ou manuelle

12h30 Pause Déjeuner

14h00 III – Le visites de produits
• Préparer sa visite
• Editions des documents pour la visite
• Enregistrement de l'action dans les deux historiques clients

15h45 Pause-Café

16h00 IV – Le suivi des clients
• Les suivis automatique u logiciel
• Les suivis semi -automatiques ou manuels
• Créer des suivis personnalisés en liaison avec l'agenda : Mise en pratique

17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

17h30 Fin de la formation



Journée 4 - Les options du logiciel

9h00 Réponse aux questions de la journée précédente

9h20 **I – La Prospection**
Les liens avec les prestataires
L'intégration des données dans l'ensemble des services
La saisie des informations recueillies sur le terrain
Le suivi et les alertes

10h45 **Pause**

11h **II – Boite mail et agenda**
Paramétrage de la boîte mail.
Créer sa signature
Créer des actions dans son agenda
Partager ses actions, son agenda ou inviter

12h30 **Pause Déjeuner**

14h00 **III – Les expertises**
• Fonctionnement avec des logiciels d'expertises
• Les transferts de données
• La saisie et le suivi des expertises

15h45 **Pause-Café**

16h00 **IV – Les informations liés à l'urbanisme et au marché**
• Reprise des informations de géo-foncier
• Reprise des informations de BVF
• Créer sa propre base de données

17h20 **Bilan, tour de table et réponse aux questions de la journée**
17h30 **Fin de la formation**

IF 026 – Les logiciels de transaction immobilière 2024 - 5 jours – Déroulé pédagogique

Journée 5 - Communication et efficacité

9h00

Réponse aux questions de la journée précédente

9h20

I – Mettre en place une communication professionnelle

Savoir rédiger une annonce de vente sur le web

Savoir créer une fiche vitrine

Exercices de publication sur les réseaux

Démonstration de la mise en ligne d'une vidéo

10h45

Pause-Café

11h

II – La communication interne

La communication en Inter-cabinet.

La communication avec les AMEPI et groupements

La diffusion interne

La saisie des informations de gestion

12h30

Pause Déjeuner

14h00

III – Exercices et mise en pratiques sur les vendeurs complexes

- Création d'une fiche vendeur en société SCI

- Création d'un produit

- Création d'une action

15h45

Pause-Café

16h00

IV – Exercices et mises en pratiques sur les acquéreurs complexes

- Création d'une fiche acquéreur en indivision

- Création d'une recherche de biens

- Création d'un rapprochement et d'une modification de recherche

17h20

Bilan, tour de table et réponse aux questions de la journée

17h30

Bilan des 5 journées de formation et réponse aux dernières questions

Fin de la formation



IF 027 – Comprendre l'IA pour booster son activité _ 5 jours

Public : Cette formation est ouverte à tous les professionnels de l'immobilier souhaitant intégrer l'IA dans leur activité.

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire. Une connaissance de base des outils numériques est un plus.

Objectifs pédagogiques :

- ▶ Boostez votre productivité en automatisant les tâches chronophages
- ▶ Augmentez votre taux de conversion en identifiant les bons clients
- ▶ Renforcez votre relation client avec une approche ultra-personnalisée
- ▶ Anticipez l'avenir du métier et prenez une longueur d'avance sur la concurrence

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

- ▶ Comprendre les transformations du métier d'agent immobilier avec l'IA
- ▶ Savoir utiliser les outils d'IA pour la prospection, l'estimation et la négociation
- ▶ Automatiser ses tâches pour se concentrer sur la relation client et la vente
- ▶ Se démarquer grâce aux technologies d'IA et anticiper les évolutions du marché

Durée et horaires :

5 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 35 heures de formation en présentiel, collectif

Lieu : BORDEAUX

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Envoi d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis à réaliser en ligne sur le site www.iceofrance.com.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,
Support de formation pour chaque participant remis par mail,
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Délais d'accès : A définir ensemble – Nous consulter

Tarifs : A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

***Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



IF 027 – Comprendre l'IA pour booster son activité _ 5 jours

Déroulé pédagogique

JOUR 1 : Comprendre l'IA et L'Appliquer à la Prospection Immobilière

1. Introduction à l'IA pour les agents immobiliers - 9h - 12h30

- Comprendre les bases de l'IA appliquée à l'immobilier.
- Présentation des concepts d'IA appliqués au métier d'agent immobilier
- Identifier les opportunités offertes par l'IA pour la prospection.

PAUSE DEJEUNER

1. L'IA pour la prospection et l'acquisition de mandats - 14h - 17h30

- Comprendre les bases de l'IA appliquée à l'immobilier.
- Identifier les opportunités offertes par l'IA pour la prospection.
- Les logiciels d'analyse de marché basés sur l'IA

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions
17h30 Fin de la première journée

JOUR 2 : L'IA pour l'Estimation et la Valorisation des Biens

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

1. Utiliser l'IA pour améliorer la précision des estimations immobilières - 9h - 12h30

- Estimation immobilière assistée par l'IA
- Atelier : tester des outils d'estimation automatique

PAUSE DEJEUNER

2. Optimiser les annonces grâce à des outils IA - 14h - 17h30

- Optimisation des annonces immobilières avec l'IA
- Atelier : optimiser une annonce existante avec l'IA

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions
17h30 Fin de la première journée



IF 027 – Comprendre l'IA pour booster son activité _ 5 jours

Déroulé pédagogique

JOUR 3 : Gagner du Temps et Convertir Plus de Clients

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

1. Automatiser la gestion des leads et améliorer la conversion - 9h - 12h30

- Automatiser les tâches répétitives pour gagner en efficacité.
- Appliquer l'IA pour la gestion des leads et des offres
- Atelier : paramétrer une séquence de relance automatique.

PAUSE DEJEUNER

2. Home staging et valorisation des biens avec l'IA - 14h - 17h30

- Atelier : transformer un bien grâce à un outil de home staging IA
- Étude de cas sur l'utilisation d'IA pour ajuster les négociations.

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30 Fin de la journée

JOUR 4 : Personnalisation et Relation Client

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

1. Fidéliser ses clients grâce à l'IA - 9h - 12h30

- Mise en place d'un suivi automatisé et personnalisé.
- Atelier : rédiger des réponses automatisées personnalisées

PAUSE DEJEUNER

1. Réseaux sociaux et publicité boostée par l'IA - 14h - 17h30

- Utiliser l'IA pour booster les campagnes publicitaires.
- Outils pour automatiser les campagnes sur réseaux sociaux et publicités.

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30 Fin de la journée



IF 027 – Comprendre l'IA pour booster son activité _ 5 jours Déroulé pédagogique

JOUR 5 : Se Différencier et Construire sa Stratégie IA

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

1. Éthique et bonnes pratiques de l'IA en immobilier - **9h - 12h30**

- Définir une stratégie IA adaptée à ses besoins.
- Étude de cas collective pour élaborer une stratégie IA

PAUSE DEJEUNER

2. Élaborer sa propre stratégie IA - **14h – 17h30**

- Intégrer progressivement l'IA dans sa pratique professionnelle.
- Présentation des bonnes pratiques éthiques.
- Étude de cas collective et retours d'expérience

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30 Fin de la journée



IF 028 – Savoir convaincre les vendeurs, prendre des mandats et valoriser l'exclusivité – 4 jours

Public : Cette formation est ouverte à tous négociateurs, conseillers immobiliers, responsable d'agence, notaires, assistantes, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

Pré-requis : Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire.

Objectifs pédagogiques :

Conforter les stagiaires dans leurs capacités à convaincre les vendeurs. Leur apporter les compétences nécessaires en techniques de vente, organisation et planification de l'entretien commercial.

Objectifs opérationnels et évaluables : A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- ▶ Trouver des vendeurs
- ▶ Utiliser l'estimation pour rentrer des mandats
- ▶ Démontrer l'efficacité du mandat exclusif

Durée et horaires :

4 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 28 heures de formation en présentiel, collectif

Lieu : BORDEAUX

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur le secteur. Formateur pour les études notariales et les agences immobilières depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

Modalités d'évaluation :

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Envoi d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis à réaliser en ligne sur le site www.iceofrance.com.

Suivi post-formation :

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

Dates : A définir ensemble, nous consulter

Tarifs : 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site www.iceofrance.fr doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



Déroulé pédagogique

Jour 1 : Présentation de la formation et tour de table individuel

1. L'environnement économique - 9h – 10h45

Les facteurs conjoncturels : Crise immobilière / Retournement de marché
Les impacts sur le pouvoir d'achat
Les incidences sur le comportement des clients vendeurs et acquéreurs
Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier
Les incidences sur le montant des estimations et des ventes

PAUSE

2. Les Vendeurs : Jeux avec les participants – 11h -12h30

- ✓ Qui sont-ils ? Que veulent-ils ?
- ✓ Les projets, les délais, les différentes approches de l'immobilier
- ✓ Le premier contact : l'estimation
- ✓ Leurs attentes pour les estimations, avis de valeurs et expertises
- ✓ Différences entre estimation/Prix de mise en vente/Prix de vente
- ✓ Quelle attitude adopter ?

PAUSE DEJEUNER

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30 Fin de la première journée

3. Le rendez-vous d'estimation – 14h à 15h45

Les objectifs : commerciaux ou non ?
La préparation à l'estimation ou à l'expertise : listing des outils
La préparation des clients pour le rendez-vous
Méthodologie des estimations, présentation rapide des expertises avec mise en avant des points de divergences
Le traitement de l'estimation, le suivi du projet du vendeur
Point sur les cas de succession : enjeux et intérêts

PAUSE

4. L'organisation et la gestion du temps – 16h – 16h45

La gestion du temps et la stratégie, éléments déterminants du marché actuel
Créer, appliquer et suivre une stratégie efficace et adaptée au marché
Le fichier des estimations : se concentrer sur les estimations pour vendre
Les volumes et la qualité des estimations ou expertises
L'organisation du négociateur

5. L'apport de l'équipe – 16h45 – 17h20

Le rôle du patron
L'appui des collaborateurs, le rôle et les attentes de chacun
L'organisation de l'entreprise et du bureau pour optimiser le service de négociation



Déroulé pédagogique

Jour 2 : Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

Introduction « On ne peut pas tout faire » « On manque de temps » 9h – 10h45

1. L'organisation : Recueil des problématiques des négociateurs

Manque de temps ou mauvaise utilisation du temps ?
Stocks mandats trop importants : Les volumes acceptables
Portefeuille acquéreurs équilibré

PAUSE

2. Rappels sur l'évolution du marché 11h00 – 12h30

La fin du règne des vendeurs
Des méthodes de travail à adapter
Un suivi vendeur important à créer,

PAUSE DEJEUNER

3. La gestion du temps du négociateur 14h00 – 16h00

Définir un temps pour chaque tâche : présentation d'un emploi du temps type.
Coordonner ses actions dans un emploi du temps cohérent : savoir respecter les volumes horaires minimum pour chaque tâche.
Conserver du temps pour la réflexion et la prospective

PAUSE

4. Le suivi des clients - 16h15 – 17h15

Les vendeurs

Les attentes - Vos objectifs. En simulation, recueil des attentes des vendeurs et rapprochement avec les objectifs des négociateurs
Le discours et la méthodologie : trame du discours et exemple de déroulé
Vos services et engagements : Savoir formaliser ses services sous forme d'engagement client.

Les outils

Le top 15
Les outils informatiques
Les outils de vente

Conclusion : les engagements

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30 Fin de la deuxième journée



Jour 3 : Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

1. Le particulier à particulier- 9h – 10h45

- L'importance des ventes de PAP
- Principes de fonctionnement
- Les principaux risques pour les vendeurs
- Les principaux risques pour les acheteurs

PAUSE

2. Les raisons du succès – 11h – 12h30

- Les avantages pour les acquéreurs
- Les avantages pour les vendeurs
- Les avantages pour les entreprises
- Les inconvénients pour les entreprises
- Les inconvénients pour les négociateurs

PAUSE DEJEUNER

3. Les professionnels de l'immobilier 14h00 – 15h45

- L'image des négociateurs
- Les travers à combattre
- Des atouts à développer et à faire connaître
- L'image des entreprises
- Le devoir d'impartialité et de déontologie

PAUSE

3. L'approche commerciale 16h – 17h10

- Le rôle de conseil auprès du vendeur
- Le rôle de conseil auprès des acquéreurs
- Répondre aux attentes commerciales et déontologiques

Conclusion : Les points clés d'amélioration du service

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions
17h30 Fin de la journée



Jour 4 : Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

1. L'enjeu du mandat exclusif 9h – 10h45

L'impact sur le Chiffre d'affaires : Comparaison des chiffres d'affaires collectifs et individuels à travers 6 calculs de chiffre d'affaires
L'impact sur les clients : Le mandat exclusif permet d'attirer plus de vendeurs et d'acquéreurs. C'est un gage de qualité pour les clients
L'impact sur la communication : Des panneaux en plus, des publicités plus nombreuses, un budget publicité plus important

PAUSE

2. Les différents mandats exclusifs – 11h – 12h30

Différence de durée : La durée peut être adaptée au projet du vendeur. Un minimum de 14 jours. Une durée incompressible de 3 mois maximum.
Différence de nature : Mandats exclusifs avec clause d'exclusion pour un confrère, une agence ou le vendeur
Les mandats partagés : Co-exclusif, tri-exclusifs et préférentiels.

PAUSE DEJEUNER

3. Les vendeurs et le mandat exclusif 14h – 15h45

Les avantages pour le vendeur : Un service sur-mesure, un plan de communication plus développé, un suivi personnalisé
Cibler les mandats : Priorité aux mandats simples invendus : Convaincre le vendeur pour muter vers un mandat exclusif
Identifier les attentes du vendeur : Connaître son projet et ses points d'accès.
Le délai – la communication – Le prix – La méthode commerciale

PAUSE

4. L'argumentaire 16h00 – 16h50

Planifier ses interventions : L'estimation, la prise de mandat, le suivi du client, la transformation ou l'obtention du mandat exclusif
Accepter le débat : Anticiper les réticences des clients, répondre à leurs questions, présenter ses méthodes de travail
Prendre des engagements : S'engager par écrit sur les moyens et les délais.

5. L'état d'esprit

La confiance en soi : Savoir convaincre sans s'imposer, rester au service du client
Le discours et la méthodologie : Ecoute active, questions, reformulation des demandes du client, proposition de service
Vos services et engagements : Exemple de services à proposer aux clients.

Conclusion : Les engagements

17h20 Bilan des 4 jours de formation

17h30 Fin de la formation

Coordonnées ICEO FRANCE



Téléphone : 05 56 11 77 39

[Mail : contact@iceofrance.com](mailto:contact@iceofrance.com)