



# FORMATIONS EN IMMOBILIER LOI ALUR



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
Action de formation

## CATALOGUE DE FORMATION - 2025-2026

FORMATIONS EN PRESENTIEL A BIARRITZ, EN DISTANCIEL OU DANS VOTRE AGENCE



# SE FORMER

## L'OBLIGATION DE SE FORMER POUR UN AGENT IMMO

Le secteur immobilier évolue constamment, influencé par des changements législatifs, des avancées technologiques et des fluctuations économiques. Pour rester compétitif et répondre aux attentes croissantes des clients, la formation continue est essentielle.

### Nécessité de la Formation Continue

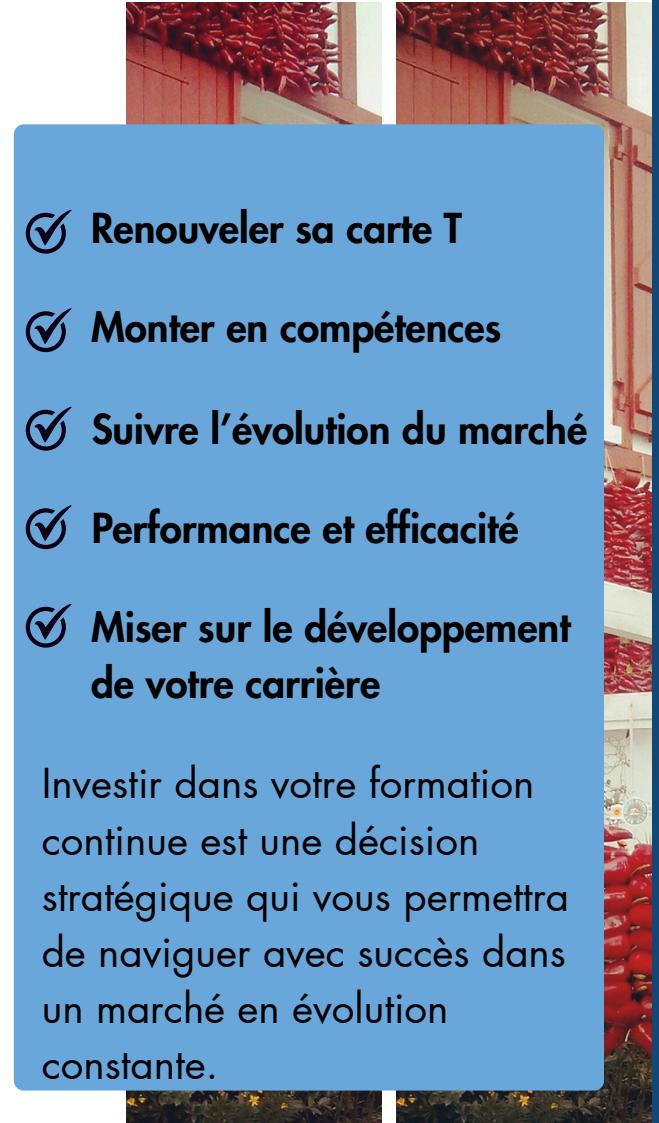
La loi ALUR exige que les agents immobiliers se forment régulièrement pour renouveler leur carte professionnelle. Au-delà de cette obligation, se former permet de maintenir ses compétences à jour, d'intégrer les nouvelles réglementations et de répondre aux attentes accrues des clients en matière de transparence et de qualifications

### Avantages Stratégiques sur le marché

Investir dans la formation vous positionne comme un acteur crédible et compétent. Cela vous permet non seulement de mieux conseiller vos clients sur leurs projets immobiliers, mais aussi de vous distinguer sur un marché concurrentiel en leurs offrant un service de haute qualité et en renforçant la confiance de vos clients.

### Monter en compétences pour votre carrière

La formation régulière n'est pas seulement un devoir professionnel, mais une véritable opportunité de développement personnel et de carrière. En acquérant de nouvelles compétences et en élargissant votre expertise, vous êtes en mesure de diversifier vos services, d'attirer une clientèle plus exigeante et de réaliser vos objectifs professionnels à long terme.



- ✓ Renouveler sa carte T
- ✓ Monter en compétences
- ✓ Suivre l'évolution du marché
- ✓ Performance et efficacité
- ✓ Miser sur le développement de votre carrière

Investir dans votre formation continue est une décision stratégique qui vous permettra de naviguer avec succès dans un marché en évolution constante.

# NOTRE MISSION

## POUR UNE AUTRE VISION DE LA FORMATION

1

### ÉTHIQUE ET AUTHENTICITE

Ce sont des valeurs fondamentales pour un formateur. Elles influent sur la qualité de l'enseignement, mais aussi la confiance et la crédibilité que ce dernier inspire aux apprenants. Elles permettent d'inspirer et de guider les élèves vers une pratique immobilière réussie et responsable

2

### EXPERTISE ET QUALITÉ

Notre équipe est composée de professionnels passionnés et expérimentés dans le domaine de l'immobilier. Nous proposons des formations de haute qualité, spécifiquement dédiées à ce secteur, afin de garantir à nos clients des compétences pointues et adaptées aux exigences du marché.

3

### PARTAGE & ECHANGE D'EXPERIENCE

Nous croyons que le partage d'expériences et l'échange de connaissances sont essentiels à l'apprentissage. En favorisant ces interactions, nous aidons nos apprenants à développer leurs compétences, à renforcer leur efficacité et à mieux se préparer aux défis du marché immobilier.

4

### COLLABORATION ET DÉVELOPPEMENT

Nous croyons au travail en équipe et à la synergie entre des compétences diverses. En favorisant le partage d'expériences et l'échange, nous aidons nos apprenants à monter en compétence, en efficacité et en performance, tout en relevant ensemble les défis du marché immobilier.



# LES FORMATEURS

## LA BASK TEAM DE L'IMMOBILIER



**BRUNO PEREIRA DAVID**

Après un début de carrière en tant qu'indépendant, je créé, je gère et anime par la suite 4 agences immobilières (dont 3 d'un réseau national). A ce jour, je mets mon expérience de plus de 30 ans à votre service.  
4 agences créées  
1500 Biens vendus



**EVA CICATELLO**

Assistante administrative indépendante, j'accompagne les entreprises avec rigueur et organisation.  
Forte d'une expérience en gestion et en immobilier, je gère l'organisation des formations et les dossiers de remboursement.



**STEPHAN CICATELLO**

20 ans d'expérience en immobilier ; 10 ans conseiller transaction immobilière pour des grands groupes nationaux, et 10 ans en qualité de directeur et manager d'agences. De la théorie à la pratique tel est mon objectif pour chaque participant.



**GUY ALDASSORO**

Ancien agent commercial dans les années 1980 spécialisé dans la Loi Méhaignerie. Depuis 1991, directeur de sa propre structure de promotion immobilière. Plus de 2.700 logements réalisés. Aguerri à toutes les phases de la vente sur plan.



**JOHANN GARCIA**

Photographe professionnel depuis 2015, spécialisé dans la réalisation d'images dédiées à l'immobilier. Mon expertise repose sur la mise en valeur des biens afin de renforcer leur attractivité et d'optimiser leur présentation sur les différents supports de communication.



**LAETITIA BESAURY**

18 ans d'expérience dans la communication digitale à donner de la visibilité aux projets dont 6 années dans le secteur de la location saisonnière et l'immobilier



**MATHIEU GIGUEL**

15 ans d'expérience comme maître d'œuvre, j'ai réalisé plus de 20 unités industrielles, et 280 logements individuels ou collectifs.



**XAVIER JURQUET**

Expert en viager depuis 10 ans et gérant d'un cabinet indépendant depuis 8 ans. Plus de 300 dossiers traités.



**AURORE BRUSQUE**

*Ancienne Directrice Commerciale en prêt immobilier, j'ai fondé APB Coaching pour accompagner les entrepreneurs dans leur management et leur relation client. Grâce à mon expertise en stratégie et en gestion d'équipes, j'allie intelligence émotionnelle et confiance en soi pour vous aider à incarner un leadership authentique et impactant.*



**BRUNO GOROSTIDI**

*Après une carrière dans l'hôtellerie, j'intègre un cabinet d'affaires spécialisé dans les transactions de fonds de commerce et d'entreprises. J'ai aujourd'hui, envie de partager mes 18 ans d'expérience du terrain.*



**STEPHANIE BOURGADE**

*Ancienne Directrice Financière pendant 25 ans, j'ai repensé la performance d'entreprise en y intégrant la santé globale : équilibre du dirigeant, vitalité des équipes et solidité financière. Aujourd'hui, j'accompagne dirigeants et managers dans la prévention de l'épuisement professionnel, en alliant expertise financière, régulation du stress et hygiène de vie.*



**LAURENT TARASCON**

*Fort de plus de 20 ans d'expérience en comptabilité et finance, dont plus de 10 ans au sein d'un grand réseau immobilier national, j'accompagne aujourd'hui les TPE et les agents commerciaux en immobilier dans la maîtrise de leurs enjeux juridiques, fiscaux et comptables, avec un objectif clair : transformer la complexité en clarté, permettre à chaque entrepreneur de gagner en sérénité et en performance.*



**SOPHIE BERGERON**

*20 ans d'expérience dans l'immobilier, je suis spécialisée en gestion locative: formation métier, accompagnement au développement de portefeuille et création complète de l'activité gestion. Formatrice depuis 5 ans, j'opte pour une pédagogie interactive basée sur l'apprentissage actif et l'opérationnel.*



# L'IMMOBILIER

## NOTRE PASSION

Situé à Biarritz, notre centre de formation certifié qualiopi est spécialisé dans l'immobilier, et offre un catalogue diversifié constamment enrichi. Nos formations sont dispensées par des experts reconnus dans le secteur pour une passion commune.

### Nos Valeurs au Cœur de Notre Mission

Nous mettons un point d'honneur à promouvoir l'éthique professionnelle, l'authenticité et le respect du marché local. Chaque programme de formation est conçu pour répondre aux exigences de l'évolution législative, technologique et économique du secteur immobilier. Nos formations répondent aux exigences de la loi ALUR et assurent la prise en charge de votre formation.

### Pourquoi Choisir Notre Centre de Formation ?

En choisissant notre centre, vous optez pour une formation de qualité qui dépasse les simples obligations légales. Nous vous accompagnons dans votre montée en compétences pour vous aider à devenir un professionnel immobilier confiant, compétent et toujours à jour avec les dernières pratiques du marché.



# NOTRE CENTRE

## A BIARRITZ, AU PAYS BASQUE

- Un Emplacement Stratégique: Face à l'aéroport de Biarritz proche accès autoroute (A64), niché au cœur d'un centre d'affaires dynamique. Dès que vous franchissez nos portes, vous êtes accueilli dans une salle soigneusement aménagée, avec un accès facile via l'ascenseur pour votre plus grand confort.
- Espace est conçu pour favoriser la collaboration et le partage de savoir avec un coin convivial est disponible pour se détendre et échanger avec des collègues, avec des restaurants à proximité. Chaque détail vise à créer un environnement professionnel et accueillant.
- Nous pouvons aussi répondre à vos besoins de formation Intra-entreprise. Contactez nous pour recevoir une offre personnalisée.



# LES FORMATIONS

---

## COMMERCIALES

- Optimisation des outils et process pour mieux découvrir et servir l'acquéreur.
- De la prospection à la conclusion: la prise de mandats en sachant traiter les objections.
- Identifier et définir ses priorités pour optimiser son temps de travail, et créer son business plan.
- Augmenter vos ventes grâce à un suivi de mandat structuré.

## JURIDIQUE, FISCALE, FINANCIER

- Optimiser son statut d'agent commercial.

## VIAGER

- Connaître et maîtriser les mécanismes du viager : découverte et pratiques des différentes ventes en viager.

## V.E.F.A

- Comprendre et pratiquer la vente en l'état futur d'achèvement.

## TECHNIQUES DU BÂTIMENT

- Les règles pour concevoir et réaliser une réhabilitation ou construction immobilière.

## IMMOBILIER D'ENTREPRISE

- Maîtriser les fondamentaux de l'immobilier d'entreprise.

## GESTION LOCATIVE

- Maîtriser l'ensemble des missions du gestionnaire.

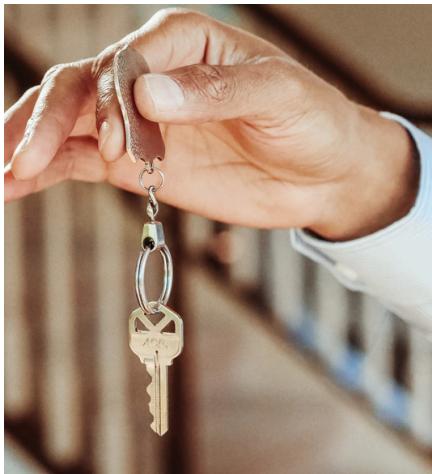
## COMMUNICATION DIGITALE, PHOTOGRAPHIE, I.A

- Maîtriser la photographie Immobilière.
- Booster la visibilité d'une agence immobilière : Définir sa stratégie sur les réseaux sociaux.
- De la Création à l'Engagement : créer du Contenu efficace et animer les Réseaux Sociaux.
- Utiliser linkedin pour augmenter votre réputation locale pour votre prospection.
- L'intelligence artificielle au service de votre quotidien d'agent immobilier.
- Créer facilement des visuels impactants pour votre agence grâce à Canva

## BIEN ÊTRE PROFESSIONNEL

- La gestion des conflits.
- Les bonnes pratiques pour un bien-être au travail.
- La communication positive.
- Dynamiser son identité professionnelle.
- Cultiver son intelligence émotionnelle.
- Prévention de l'Épuisement Professionnel par la gestion du stress et l'hygiène de vie.

## OPTIMISATION DES OUTILS ET PROCESS POUR MIEUX DÉCOUVRIR ET SERVIR L'ACQUÉREUR.



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Accueillir, découvrir et comprendre le prospect acquéreur; pour le classifier et le suivre avec méthodologie.
- Savoir sélectionner et organiser la visite de biens immobiliers selon le profil de l'acquéreur.
- Maîtriser le processus de traitement des objections, pour conclure sa vente.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Le marché immobilier actuel, rapport entre l'offre et la demande. Les règles du premier contact avec l'acquéreur, comment l'accueillir. Comment être en phase dès le début avec son client et pourquoi.
- L'entretien de la radiographie acquéreur: méthodologie et intérêt. Adaptation de son discours selon le client, les méthodes.
- La classification et le suivi des acquéreurs ; l'intérêt. La sélection et le process de visite de bien.
- La conclusion d'une vente : où, avec quoi, comment. Méthode du traitement des objections acquéreurs, les réponses possibles. La prise d'engagement du client. Quand, comment et pourquoi conforter une vente.

### MODALITES

*Public concerné* : agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis*: Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis* : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre*: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation* : test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats* : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès* : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € /journée / personne



### VOTRE FORMATEUR

**BRUNO PEREIRA DAVID**

*Plus de 30 ans d'expérience dans l'immobilier, couvrant divers aspects tels que la transaction, le management, l'optimisation fiscale, et la commercialisation de logements neufs.*

*4 agences créées  
1500 Biens vendus*

## DE LA PROSPECTION A LA CONCLUSION : LA PRISE DE MANDATS EN SACHANT TRAITER LES OBJECTIONS.



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Organiser sa prospection.
- Savoir mettre en œuvre la découverte d'un prospect vendeur et de son bien.
- Comprendre les différentes méthodes d'évaluation.
- Elaborer sa présentation de services immobiliers.
- Traiter les objections vendeurs.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### J-1 Organiser sa prospection; radiographie du vendeur et de son bien :

- Présentation du marché actuel. Présentation et explications de l'outils pour mesurer son activité lié au vendeur.
- L'intérêt de prospector. Comment organiser sa prospection. Connaître des différentes méthodes.
- Le 1er RDV avec le vendeur : Pourquoi 2 RDV ? Contenu et méthodologie du 1er RDV. Pourquoi et comment se présenter : vous et votre entreprise. La radiographie du vendeur : les concepts et outils pour mieux le comprendre.
- Besoins, attentes et motivations du vendeur: Comment évaluer ses besoins; le pourquoi et les motivations de l'estimation pour préparer au mieux le 2ème RDV.
- La découverte du bien: Technique, économique / financier et juridique.

#### J-2 Les différentes méthodes d'évaluation, élaborer sa présentation de services, traitement des objections vendeurs :

- Les différentes méthodes d'évaluation d'un bien immobilier. Quelles questions poser à son vendeur pour validation d'une méthode.
- Elaborer une présentation de service vendeur.
- Présentation de l'estimation validée en R1 par le vendeur.
- Identifier les objections par famille, et comment les traiter.



### VOTRE FORMATEUR

#### STEPHAN CICATELLO

20 ans d'expérience en immobilier ; 10 ans conseiller transaction immobilière pour des grands groupes nationaux, et 10 ans en qualité de directeur et manager d'agences. De la théorie à la pratique tel est mon objectif pour chaque participant.

### MODALITES

Public concerné : agents immobiliers de tous niveaux

Prérequis: Aucun prérequis est nécessaire.

Matériel requis : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

Modalité d'évaluation : test de connaissances par qcm. Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

Modalités et délais d'accès : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

672 € / personne pour les 2 journées

## IDENTIFIER ET DÉFINIR SES PRIORITÉS POUR OPTIMISER SON TEMPS DE TRAVAIL, ET CRÉER SON BUSINESS PLAN.



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Analyser son activité actuelle pour définir un axe de progression.
- Identifier et ordonner ses tâches par priorité.
- Créer et s'approprier ses propres outils permettant un gain de temps.
- Etablir son business plan.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Analyse de son activité N-1 et définir ses objectifs futurs : Identifier les indicateurs à mesurer, Mesurer et analyser son activité, Définir son axe d'amélioration.
- Identifier et prioriser ses tâches : Lister les tâches principales et récurrentes d'un conseiller, Classer les tâches par priorités, déterminer les temps et la fréquence des tâches.
- Créer et s'approprier ses propres outils permettant un gain de temps, les outils possibles, création de son propre agenda "type" durable.
- Établir son business plan avec comme point de départ son souhait financier.



### VOTRE FORMATEUR

BRUNO PEREIRA DAVID

*Plus de 30 ans d'expérience dans l'immobilier, couvrant divers aspects tels que la transaction, le management, l'optimisation fiscale, et la commercialisation de logements neufs.*

*4 agences créées  
1500 Biens vendus*

### MODALITÉS

*Public concerné : agents immobiliers de tous niveaux*

*Prérequis: Aucun prérequis est nécessaire.*

*Matériel requis : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.*

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.*

*Modalité d'évaluation : test de connaissances par qcm. Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.*

*Modalités et délais d'accès : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.*

*Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.*

### LIEUX

*A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)*

### PRIX

*336 € /journée / personne*

## AUGMENTER VOS VENTES GRÂCE À UN SUIVI DE MANDAT STRUCTURÉ.



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Adapter sa stratégie selon l'issue du rendez-vous d'estimation.
- Déterminer les actions à engager pour atteindre l'objectif fixé.
- Identifier les vendeurs engagés dans son portefeuille et définir les actions à mener.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Identifier les facteurs qui définissent un vendeur à haut potentiel de concrétisation. Les différentes situations possible à la fin du R2. Définir l'objectif et attitude suivant les différentes situations.
- Lister les actions à mener pour atteindre l'objectif visé. Mettre en corrélation des outils et méthodologie selon les actions. Définir la temporalité de chaque action.
- Repérer vos vrais vendeurs. Définir et planifier les actions à mener par vendeur.



### VOTRE FORMATEUR

CICATELLO STEPHAN

20 ans d'expérience en immobilier ; 10 ans conseiller transaction immobilière pour des grands groupes nationaux, et 10 ans en qualité de directeur et manager d'agences. De la théorie à la pratique tel est mon objectif pour chaque participant.

### MODALITES

*Public concerné* : agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis*: Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis* : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre*: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation* : test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats* : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès* : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € /journée / personne

## OPTIMISER SON STATUT D'AGENT COMMERCIAL.



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Maîtriser le cadre juridique du statut d'agent commercial en immobilier.
- Choisir le régime fiscal et social le plus adapté à sa situation.
- Sécuriser son environnement professionnel et anticiper son développement

### CONTENU DE LA FORMATION

1. Maîtriser le cadre juridique du statut d'agent commercial en immobilier
  - Identifier les principales caractéristiques du statut d'agent commercial.
  - Connaître les obligations légales et les points de vigilance spécifiques à ce statut.
2. Choisir le régime fiscal et social le plus adapté à sa situation
  - Savoir comparer les régimes micro-entrepreneur et réel pour l'adapter à sa situation
  - Maîtriser les obligations fiscales et sociales associées.
  - Optimiser son statut en travaillant sur la déduction des charges et l'amélioration du résultat fiscal.
3. Sécuriser son environnement professionnel et anticiper son développement
  - Garantir une couverture sociale adaptée et préparer sa retraite.
  - Appliquer correctement les obligations comptables propres à l'activité d'agent commercial.
  - Identifier et mobiliser les dispositifs d'aide à la création (financiers, fiscaux, administratifs).

### MODALITES

*Public concerné* : agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis*: Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis* : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre*: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation* : test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats* : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès* : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € / personne la journée

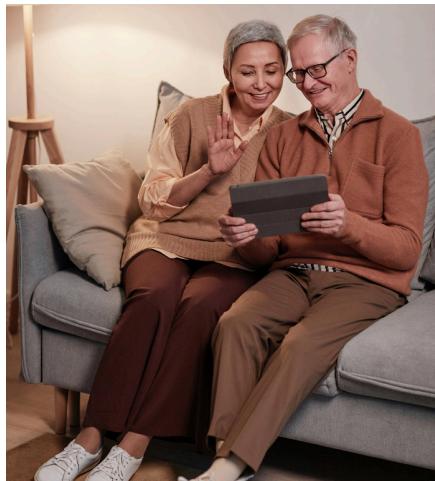
### VOTRE FORMATEUR

#### LAURENT TARASCON

*Fort de plus de 20 ans d'expérience en comptabilité et finance, dont plus de 10 ans au sein d'un grand réseau immobilier national, j'accompagne aujourd'hui les TPE et les agents commerciaux en immobilier dans la maîtrise de leurs enjeux juridiques, fiscaux et comptables.*



## CONNAÎTRE ET MAÎTRISER LES MÉCANISMES DU VIAGER : DÉCOUVERTE ET PRATIQUES DES DIFFÉRENTES VENTES EN VIAGER



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Comprendre à quoi sert et d'où vient le VIAGER.
- Assimiler l'approche technique et juridique du VIAGER
- Maîtriser les mécanismes de la vente
- Savoir argumenter les bienfaits du VIAGER côté Vendeur et côté Acquéreur
- Conseiller et accompagner les parties dans la finalisation d'une transaction Viagère

### CONTENU DE LA FORMATION

#### J - 1 : Découvrir et comprendre pour savoir parler de VIAGER :

- L'origine du Viager – le glossaire - le marché du viager en 2024 ; L'aspect social - les différents profils des vendeurs – les différents profils des acquéreurs- la responsabilité de l'agent Immobilier – la notion d'aléa – l'espérance de vie -
- Mécanismes techniques du Viager - son cadre juridique - les différentes ventes en Viager : Occupé, Libre, la Nue propriété - une exception sans aléa : la vente à terme; La fiscalité - droits de mutations et plus values – rentabilité - IFI – les impôts – les charges – les gros travaux; les subtilités du viager : libération anticipée du bien – la revente d'un viager - les droits d'usage et d'habitation versus l'usufruit.

#### J - 2 : Appliquer les règles de calculs et de déontologie :

- Calculs économiques du Viager – Le barème DAUBRY – le compromis Viager – l'acte définitif – les clauses spécifiques au viager la déontologie et les non-dits – la partie invisible : l'éthique du viager – Le viager et la famille;
- Les arguments commerciaux - les étapes d'entretien – les garanties - le SAV suite à une vente; Etude de cas par groupes de travail – calculs et simulations - jeux de rôles. Rappel des grandes spécificités – quiz de fin de stage - devenir 1 ambassadeur du Viager - clôture et tour de Questions / Réponses.

### MODALITES

Public concerné : agents immobiliers de tous niveaux

Prérequis: Aucun prérequis est nécessaire.

Matériel requis : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

Modalité d'évaluation : test de connaissances par qcm. Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

Modalités et délais d'accès : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

672 € / personne pour les deux journées.

### VOTRE FORMATEUR

XAVIER JURQUET

Expert en viager depuis 10 ans et gérant d'un cabinet indépendant depuis 8 ans. Plus de 300 dossiers dossiers en viager traitées.



## COMPRENDRE ET PRATIQUER LA VENTE EN L'ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Acquérir les compétences nécessaires pour naviguer avec succès.
- Comprendre le cadre juridique et les étapes de la V.E.F.A
- Maîtriser les aspects financiers et fiscaux.
- Connaître les garanties et assurances en V.E.F.A
- Etre capable de mener une négociation à terme, et de gérer des ventes en V.E.F.A

### CONTENU DE LA FORMATION

#### J - 1 : Présentation, les acteurs, et le processus de la VEFA.

Les aspects financiers et fiscaux :

- Définition de la VEFA, le cadre juridique, les avantages et inconvénients.
- Les différents acteurs et leur rôle : Le promoteur et sa responsabilité; les profils des acquéreurs et leur rôle dans le processus de VEFA; les notaires, les architectes et les entreprises de construction.
- La réservation du bien, le contrat de vente, les étapes de la construction et la livraison du bien.
- Le financement de l'achat en VEFA, les dispositifs fiscaux.

#### J - 2 : Les différentes garanties, les droits et obligations, études de cas, récapitulatif des points clés, évaluation :

- La garantie de parfait achèvement, biennal, décennale, assurance, Dommage - Ouvrage.
- Droits et obligations du promoteur et de l'acquéreur
- Etude de cas pratique, simulation de vente
- Récapitulatif des points clés via des questions / réponses, Quiz final.

### MODALITES

Public concerné : agents immobiliers de tous niveaux

Prérequis: Aucun prérequis est nécessaire.

Matériel requis : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

Modalité d'évaluation : test de connaissances par qcm. Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

Modalités et délais d'accès : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

672 € / personne pour les 2 journées

### VOTRE FORMATEUR

GUY ALDASSORO

Ancien agent commercial dans les années 1980 spécialisé dans la Loi Méhaignerie.

Depuis 1991, directeur de sa propre structure de promotion immobilière. Plus de 2.700 logements réalisés. Aguerri à toutes les phases de la vente sur plan.



## LES RÈGLES POUR CONCEVOIR ET RÉALISER UNE RÉHABILITATION OU CONSTRUCTION IMMOBILIÈRE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Appréhender les documents et les règles d'urbanisme selon projet.
- Identifier les intervenants.
- Connaître les étapes lors d'une construction ou d'une réhabilitation d'un bien immobilier jusqu'à la réception.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Analyse des documents suivants : D.P, C.U, P.A , étude de sol, étude thermique, plan de structure, permis de construire, descriptif sommaire et définitif, D.A.T et non opposition, panneau d'affichage.
- Lister les principaux intervenants et l'ordre d'intervention pour un chantier.
- Identifier toutes les étapes : de l'étude de sol au hors d'eau hors d'air; en passant par l'exécution, le suivi chantier, la réception, la livraison du chantier.



#### VOTRE FORMATEUR

MATHIEU GIGUEL

15 ans d'expérience comme maître d'œuvre, j'ai réalisé plus de 20 unités industrielles, et 280 logements individuels ou collectifs.

### MODALITES

*Public concerné* : agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis*: Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis* : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre*: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation* : test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats* : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès* : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € /journée / personne

## MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Introduction; notions de base et lexique de l'immobilier d'entreprise.
- Identifier les différents baux commerciaux, les différents statuts d'entreprise; analyse d'un bail commercial (3-6-9) .
- S'approprier les différentes méthodes d'estimation pour un fonds de commerce et des murs commerciaux

### CONTENU DE LA FORMATION

- S'approprier les vocabulaire d'immobilier d'entreprise, les différences entre immobilier d'entreprise et d'habitation, identifier les composantes que l'on peut commercialiser.
- Identifier les différents baux commerciaux et les les différents statuts d'entreprise, étude d'un bail 3-6-9.
- S'approprier les différentes méthodes d'estimation d'un fonds de commerce : Méthode par le barème (Lefèvre, Kardinal...) , Méthode par l'E.B.E et E.B.E retraité, s'exercer à calculer l'E.B.E et l'E.B.E retraité en s'appuyant sur un bilan.
- S'approprier les différentes méthodes d'estimation des murs commerciaux : Méthode par le C.A et Méthode par le loyer.

### MODALITES

*Public concerné* : agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis*: Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis* : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre*: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation* : test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats* : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès* : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € /journée / personne



### VOTRE FORMATEUR

BRUNO GOROSTIDI

Après une carrière dans l'hôtellerie, j'intègre un cabinet d'affaires spécialisé dans les transactions de fonds de commerce et d'entreprises. J'ai aujourd'hui, envie de partager mes 18 ans d'expérience du terrain .

## GESTION LOCATIVE : MAÎTRISER LE CADRE LÉGAL POUR SÉCURISER PROPRIÉTAIRES ET LOCATAIRES.



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Sécuriser une location
- Maîtriser les fondamentaux et le cadre juridique de la gestion locative
- Sécuriser son activité en gestion locative
- Identifier et appliquer les missions comptables, techniques et administrative de la gestion
- Contribuer à la pérennisation et à l'optimisation de l'activité de gestion locative

### CONTENU DE LA FORMATION

#### J - 1 :

- Le cadre réglementaire : Hoguet, Mermaz, Alur, Elan
- Les différents types de baux de la loi 89 et les autres principaux (code civil, saisonnier)
- Caractéristiques des baux : durée, préavis, résiliation, charges...
- Les étapes de mise en location d'un bien ( de la prise de mandat à l'état des lieux d'entrée)
- Sécuriser une location (mandat, bail, solvabilité, état des lieux)
- Réduire les litiges
- Les garanties du bail

#### J - 2 :

- Gestion quotidienne d'un portefeuille : les étapes clés, régularisation des charges, révision des loyers...
- Gestion technique d'un portefeuille : les charges récupérables, réparations locatives et responsabilités, dégâts des eaux
- Recouvrement des impayés
- La fin de bail : état des lieux de sortie, solde de locataire, restitution du dépôt de garantie
- Application des opérations comptables courantes
- Organiser son service

### MODALITES

Public concerné : agents immobiliers de tous niveaux

Prérequis: Aucun prérequis est nécessaire.

Matériel requis : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

Modalité d'évaluation : test de connaissances par qcm. Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

Modalités et délais d'accès : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

672 € / personne pour les 2 journées



### VOTRE FORMATRICE SOPHIE BERGERON

20 ans d'expérience dans l'immobilier, je suis spécialisée en gestion locative: formation métier, accompagnement au développement de portefeuille et création complète de l'activité gestion. Formatrice depuis 5 ans, j'opte pour une pédagogie interactive basée sur l'apprentissage actif et l'opérationnel.

## MAÎTRISER LA PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Reconnaître et appliquer les fonctionnalités d'un appareil photo.
- Maîtriser la composition et les perspectives pour optimiser les prises de vue.
- Maîtriser l'Editing : savoir sélectionner les meilleures photos et les préparer en vue de leur diffusion.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Introduction à la Photographie Immobilière
- Matériel et équipement
- Les bases de la photographie
- Photographie d'intérieur et d'extérieur
- Mise en scène et marketing visuel
- Techniques avancées, post-production
- Traitement de l'image
- Atelier prise de vue (mise en situation) et retouches photo
- Conclusions (Feedback et conseils)

### MODALITES

*Public concerné :* agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis :* Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis :* Apportez votre ordinateur et appareil photo.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :* présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation :* test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats :* Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès :* Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes Max. 9 personnes)

### PRIX

336 € /journée /personne



### VOTRE FORMATEUR

#### JOHANN GARCIA

Photographe professionnel depuis 2015, spécialisé dans la réalisation d'images dédiées à l'immobilier. Mon expertise repose sur la mise en valeur des biens afin de renforcer leur attractivité et d'optimiser leur présentation sur les différents supports de communication.

## BOOSTER LA VISIBILITÉ D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE : DÉFINIR SA STRATÉGIE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Choisir les réseaux adaptés à votre agence.
- Définir une stratégie digitale pour son agence.
- Rédiger un calendrier éditorial et savoir quoi publier.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Les réseaux sociaux et les agences immobilières : Les différents réseaux, les différentes cibles, choix des réseaux.
- Définir une stratégie digitale. Fixer les objectifs de la stratégie de communication. Connaître son avantage concurrentiel .
- Analyser la concurrence et identifier les opportunités. Élaborer un plan d'action pour aligner votre stratégie sur vos objectifs commerciaux.
- Rédiger et structurer un calendrier éditorial : fréquence, thèmes, moments clés.
- Prévoir du contenu pour plusieurs mois.

### MODALITES

*Public concerné* : agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis*: Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis* : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre*: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation* : test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats* : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès* : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € / jour / personne



### VOTRE FORMATRICE

LAETITIA BESAURY

18 ans d'expérience dans la communication digitale à donner de la visibilité aux projets dont 6 années dans le secteur de la location saisonnière et l'immobilier

## DE LA CRÉATION À L'ENGAGEMENT : CRÉER DU CONTENU EFFICACE ET ANIMER LES RÉSEAUX SOCIAUX



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Apprendre à créer et publier des contenus engageants, en utilisant des outils pour faciliter la production.
- Reconnaître les différents types de contenu possibles.
- Animer les réseaux au quotidien.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### Programme:

- Les spécificités de chaque réseau social, les différentes cibles, le choix des réseaux pour votre agence.
- Le fonctionnement des algorithmes
- Optimiser votre page agence:
- Présentation des différents formats : photos, vidéos, stories, articles. Identifier les contenus les plus engageants pour le secteur immobilier.
- Créer un post qui cartonne - comment concevoir une publication percutante : les codes à maîtriser, les pièges à éviter, les accroches, les hashtags et les formats gagnants selon chaque réseau.
- Les outils pour créer du contenu et vous aider à la rédaction de vos posts;
- Créer votre première publication, réel, story.
- Répondre à vos clients
- Animer et développer sa communauté
- Suivi des indicateurs de performance pour évaluer l'impact des publications (engagement, portée).

### MODALITES

*Public concerné :* agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis:* Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis :* Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre:* présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation :* test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats :* Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès :* Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € / jour / personne

### VOTRE FORMATRICE

LAETITIA BESAURY

18 ans d'expérience dans la communication digitale à donner de la visibilité aux projets dont 6 années dans le secteur de la location saisonnière et l'immobilier



## UTILISER LINKEDIN POUR AUGMENTER VOTRE REPUTATION LOCALE POUR VOTRE PROSPECTION IMMOBILIÈRE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Optimiser votre profil professionnel
- Rédiger une ligne éditoriale cohérente pour renforcer l'image de votre réputation en fonction de vos objectifs commerciaux.
- Créer et poster vos premières publications.
- Valoriser votre expertise
- Interagir avec vos abonnées
- Développer votre réseau.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Optimiser votre profil professionnel: photo de profil et la bannière, rédiger un titre et un résumé percutants. Compléter les sections clés du profil.
- Élaborer une ligne éditoriale cohérente, Définir vos objectifs commerciaux et aligner votre stratégie de contenu: thématiques et types de contenus à partager pour refléter votre expertise. Planification d'une ligne éditoriale pour assurer une présence régulière et cohérente.
- Développer votre réseau professionnel. Stratégies pour identifier et ajouter des contacts pertinents. Comment personnaliser les demandes de connexion pour augmenter les taux d'acceptation. Utiliser les groupes et les hashtags pour découvrir et se connecter avec des professionnels du secteur.
- Créer et poster vos premières publications, Rédiger des publications en engageantes et pertinentes pour votre audience. Différents type de contenu. Optimisation des publications.

### MODALITES

*Public concerné : agents immobiliers de tous niveaux*

*Prérequis: Aucun prérequis est nécessaire.*

*Matériel requis : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.*

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.*

*Modalité d'évaluation : test de connaissances par qcm. Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.*

*Modalités et délais d'accès : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.*

*Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.*

### LIEUX

*A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)*

### PRIX

*336 € / jour / personne*



### VOTRE FORMATRICE

LAETITIA BESAURY

*18 ans d'expérience dans la communication digitale à donner de la visibilité aux projets dont 6 années dans le secteur de la location saisonnière et l'immobilier*

## L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DE VOTRE QUOTIDIEN D'AGENT IMMOBILIER



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux actuels de l'intelligence artificielle et de ChatGPT.
- Savoir créer et optimiser des prompts sur ChatGPT.
- Exploiter l'IA pour rédiger des contenus immobiliers, générer des idées, organiser des concepts, et mener des sessions de brainstorming.
- Créer des accroches marketing efficaces, des annonces de biens, et des publications pour les réseaux sociaux avec l'aide de l'IA.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux actuels de l'IA dans le secteur immobilier. Fonctionnement et capacités de ChatGPT. Cas d'utilisation spécifiques pour les professionnels de l'immobilier.
- Initiation à la création de prompts efficaces. Qu'est-ce qu'un prompt et comment en rédiger un ? Techniques pour structurer un prompt en fonction des objectifs. Optimisation des prompts pour des résultats précis
- Exploiter l'IA pour la Rédaction de Contenus Immobiliers, Rédaction de descriptions de biens immobiliers. Création de contenus pour blogs et sites web
- Utilisation de l'IA pour le Brainstorming et l'Organisation d'Idées. Planification de projets immobiliers grâce aux suggestions de ChatGPT. Création d'Accroches Marketing et de Publications pour les Réseaux Sociaux

### MODALITES

*Public concerné :* agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis :* Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis :* Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :* présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation :* test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats :* Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès :* Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € / jour / personne



### VOTRE FORMATRICE

LAETITIA BESAURY

18 ans d'expérience dans la communication digitale à donner de la visibilité aux projets dont 6 années dans le secteur de la location saisonnière et l'immobilier

## CRÉER FACILEMENT DES VISUELS IMPACTANTS POUR VOTRE AGENCE GRÂCE A CANVA



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION

- Maîtriser des outils Canva pour concevoir des visuels reflétant votre identité.
- Explorer la plateforme en profondeur pour en tirer tous les avantages.
- Créer divers supports de communication : vidéos, affiches, flyers, publications pour réseaux sociaux, bannières, photos de profil, et bien plus
- Modifier les modèles et personnaliser les créations
- Exporter vos documents pour différents formats

### CONTENU DE LA FORMATION

- Création d'un compte Canva, Inscription et configuration du compte
- Découverte des fonctionnalités principales, Exploration de l'interface et des outils de base
- Découvrir les différents formats et support proposés
- Sélectionner un design, choisir et personnaliser un modèle
- Modifier images, textes, typo, couleurs...
- Ajouter des éléments, ajouter une photo, un cadre
- Créer une vidéo
- Découvrir quelques fonctionnalités avancées
- Créer des visuels spécifiques
- Créer une publication pour les réseaux sociaux
- Réalisation d'une vidéo de présentation de l'agence
- Exporter et partager vos créations avec des collaborateurs
- Retrouver vos visuels

### MODALITES

*Public concerné :* agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis:* Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis :* Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre:* présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation :* test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats :* Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès :* Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € / jour / personne

### VOTRE FORMATRICE

LAETITIA BESAURY

18 ans d'expérience dans la communication digitale à donner de la visibilité aux projets dont 6 années dans le secteur de la location saisonnière et l'immobilier



## LA GESTION DES CONFLITS



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Dissocier la part liée à l'émotif et aux éléments rationnels dans un conflit.
- Maîtriser sa propre émotivité dans une situation de conflit.
- Suivre une stratégie positive de résolution de conflit.
- Comprendre les mécanismes du conflit.
- Identifier et anticiper les situations conflictuelles
- Traiter les conflits

### CONTENU DE LA FORMATION

- Comprendre les relations interpersonnelles dans le conflit, identifier le mécanisme des conflits, avoir une vision systémique, comprendre la nature des conflits : projets, principes ou valeurs.
- Identifier les attitudes personnelles face au conflit, faire un diagnostic de son propre comportement, prendre en compte les émotions et les croyances. retrouver une ressource positive.
- Saisir le cadre de référence de l'autre, observer son non-verbal, repérer ses motivations, ses intérêts, ses bénéfices éventuels.
- Maîtriser les outils d'une bonne communication, pratiquer les entretiens de recadrage positif, identifier les enjeux psychologiques sous-jacents, savoir porter un regard positif sur soi et la situation, adapter les changements de plan avec positivité.
- Identifier le stade d'avancement du conflit, savoir distinguer la bonne foi et volonté de son interlocuteur, imaginer les solutions en forme de porte de sortie : médiateur ou arbitre, imaginer, faire proposer des solutions négociées.
- Renforcer la qualité de la relation, anticiper les prochains différents.

### MODALITES

*Public concerné* : agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis*: Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis* : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre*: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation* : test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats* : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès* : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

672 € / personne ( 2 journées)

### VOTRE FORMATRICE

#### AURORE PRIEUR BRUSQUE

*Ancienne Directrice Commerciale France dans le secteur bancaire, notamment en prêt immobilier, j'ai fondé APB Coaching pour aider les entrepreneurs à renforcer leur management et leur relation client. Mon expérience en prise de décisions stratégiques et en gestion d'équipes m'a permis de développer une approche sur mesure. Je combine stratégie, intelligence émotionnelle et confiance en soi pour vous aider à incarner un leadership authentique et impactant. Ensemble, nous travaillerons à affirmer votre posture managériale et à aligner vos actions avec vos valeurs pour une influence durable.*

## LES BONNES PRATIQUES POUR UN BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Se détendre physiquement et mentalement au quotidien
- Gérer ses émotions et remettre son esprit au calme
- Évacuer les tensions
- Se concentrer pour être présent

### CONTENU DE LA FORMATION

- Définir le stress
- Mesurer l'impact des émotions sur le corps et l'esprit
- Faire le lien entre stress- émotions- corps et respiration
- Évacuer les tensions physiques et mentales face à une situation stressante
- Sentir son corps
- Développer sa conscience corporelle
- Prendre conscience de sa respiration
- Pratiquer le calme mental pour se préparer à un entretien ou une présentation
- Être dans le moment présent, pratiquer la pleine conscience4.
- Apprendre à se détendre physiquement, corporellement et émotionnellement
- Se ressourcer en profondeur, récupérer de l'énergie
- Faire de la place à ses différentes sources de satisfaction
- Oser rire sans raison
- Retrouver de la spontanéité

### MODALITES

*Public concerné : agents immobiliers de tous niveaux*

*Prérequis: Aucun prérequis est nécessaire.*

*Matériel requis : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.*

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.*

*Modalité d'évaluation : test de connaissances par qcm. Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.*

*Modalités et délais d'accès : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.*

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € /journée / personne



### VOTRE FORMATRICE

#### AURORE PRIEUR BRUSQUE

*Ancienne Directrice Commerciale France dans le secteur bancaire, notamment en prêt immobilier, j'ai fondé APB Coaching pour aider les entrepreneurs à renforcer leur management et leur relation client. Mon expérience en prise de décisions stratégiques et en gestion d'équipes m'a permis de développer une approche sur mesure. Je combine stratégie, intelligence émotionnelle et confiance en soi pour vous aider à incarner un leadership authentique et impactant. Ensemble, nous travaillerons à affirmer votre posture managériale et à aligner vos actions avec vos valeurs pour une influence durable.*

## LA COMMUNICATION POSITIVE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Comprendre les mécanismes de la communication positive.
- Maîtriser et s'approprier les techniques.
- Construire et préparer une communication positive.
- Intégrer et optimiser sa communication non verbale.
- Maîtriser son mode de communication & ses émotions.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### 1. Comprendre les apports & enjeux de la communication positive :

- La place de l'objectif dans la communication positive
- Maîtriser et influencer son environnement
- Les différents modes de fonctionnement et types de personnalité

#### 2. Les 6 fondamentaux de la communication positive :

- L'état d'esprit – le Mental
- Le comportement manifeste – le Physique
- Un vocabulaire choisi – les Mots
- La transformation des négatifs d'autrui – l'Ecoute
- Le Factuel – Informations et Neutralité
- Une démarche d'organisation – Anticipatrice, Rigoureuse & Stratégique.

#### 3. Les techniques de communication positive :

- Un indispensable : la gestion des émotions – « redescendre »
- La communication non verbale – Règle des 3 V
- Les croyances négatives / limitantes
- L'objectif et un résultat positif
- L'écoute authentique – la posture « basse »
- Le questionnement ouvert
- Privilégier le lien avant le résultat
- La construction en opposition à la destruction
- La négation
- Les mots irritants / nocifs
- Traitez les autres comme vous souhaitez être traité

#### 4. Les situations où une communication positive peut être mise en oeuvre:

- Exemples : mises en situation professionnelle avec cas pratiques des participants.

### MODALITES

*Public concerné :* agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis:* Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis :* Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre:* présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation :* test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats :* Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès :* Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

672 € / personne (2 journées)



### VOTRE FORMATRICE

#### AURORE PRIEUR BRUSQUE

*Ancienne Directrice Commerciale France dans le secteur bancaire, notamment en prêt immobilier, j'ai fondé APB Coaching pour aider les entrepreneurs à renforcer leur management et leur relation client. Mon expérience en prise de décisions stratégiques et en gestion d'équipes m'a permis de développer une approche sur mesure. Je combine stratégie, intelligence émotionnelle et confiance en soi pour vous aider à incarner un leadership authentique et impactant. Ensemble, nous travaillerons à affirmer votre posture managériale et à aligner vos actions avec vos valeurs pour une influence durable.*

## LA COMMUNICATION POSITIVE (SUITE)



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Comprendre les mécanismes de la communication positive.
- Maîtriser et s'approprier les techniques.
- Construire et préparer une communication positive.
- Intégrer et optimiser sa communication non verbale.
- Maîtriser son mode de communication & ses émotions.

## CONTENU DE LA FORMATION

### 5. Développer sa communication positive :

- La responsabilité de sa communication – Mesurer & Analyser
- Passer de la stratégie de « parler de soi » à « faire participer »
- La préparation de la démarche pour réussir
- Les conditions nécessaires
- Identifier et s'adapter au cadre de référence de son interlocuteur
- Accueillir avec bienveillance « l'autre et ses diverses représentations »
- Accepter – Reconnaître – Respecter
- Dissocier notre observation de nos pensées et jugements
- Choisir des mots positifs & valorisants
- Emmener l'autre vers la projection positive
- Communiquer clairement ses besoins / ses attentes – réciproquement
- Donner du sens & impliquer
- Obtenir la validation/l'adhésion

### 6. Quelques méthodes de communication positive :

- La méthode du Sandwich
- La méthode Disney (technique de créativité R. Dilts/PNL)
- L'hypnose positive.

### 7. « Nous avons le choix : être heureux ou avoir raison » ...Réflexion interactive :

- Qu'est ce qui est important pour moi ?
- Quels sont mes objectifs et ma stratégie personnelle pour les atteindre ? Avec quels moyens ? Quelle est mon plan d'action dès demain ?
- Quels sont mes besoins pour m'améliorer et comment vais-je formuler clairement ma demande aux personnes concernées ?
- Quels sont mes axes de progression dans la communication positive ?

### MODALITES

*Public concerné :* agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis:* Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis :* Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre:* présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation :* test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats :* Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès :* Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

672 € / personne ( 2 journées)



### VOTRE FORMATRICE

#### AURORE PRIEUR BRUSQUE

*Ancienne Directrice Commerciale France dans le secteur bancaire, notamment en prêt immobilier, j'ai fondé APB Coaching pour aider les entrepreneurs à renforcer leur management et leur relation client. Mon expérience en prise de décisions stratégiques et en gestion d'équipes m'a permis de développer une approche sur mesure. Je combine stratégie, intelligence émotionnelle et confiance en soi pour vous aider à incarner un leadership authentique et impactant. Ensemble, nous travaillerons à affirmer votre posture managériale et à aligner vos actions avec vos valeurs pour une influence durable.*

## DYNAMISER SON IDENTITÉ PROFESSIONNELLE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Identifier et s'appuyer sur ses points forts
- Repérer les contextes et les objectifs qui déclenchent son action
- Repérer, identifier et gérer la chronologie de son action pour mieux comprendre là où se trouve sa juste place professionnelle
- Reconnaître sa valeur ajoutée, ce qui le rend unique dans l'action
- Aider ses interlocuteurs à mieux travailler avec son soi

### CONTENU DE LA FORMATION

- Mettre en lumière ce que l'on maîtrise.
- Reconnaître et donner de la valeur à son expertise.
- Transformer ses faiblesses en force.
- Repérer et comprendre les contextes et objectifs déclencheurs et formidables moteurs d'action.
- Interpréter l'importance de la valorisation de son expertise pour optimiser sa communication.
- Apprendre à donner de la cohérence à son discours
- Préciser les éléments de base permettant de choisir son poste et l'entreprise.
- Expliquer son mode opératoire de manière simple pour que les autres comprennent la logique d'action.
- Lutter contre la banalisation du meilleur soi dans l'action pour devenir unique et utile afin d'avoir davantage de valeurs aux yeux des autres.
- Identifier ce dont vous avez besoin pour agir en toute efficacité et l'exprimer simplement.
- Distinguer les apports que l'on peut donner aux autres et être capable de les exprimer efficacement et avec bienveillance.



### VOTRE FORMATRICE

#### AURORE PRIEUR BRUSQUE

Ancienne Directrice Commerciale France dans le secteur bancaire, notamment en prêt immobilier, j'ai fondé APB Coaching pour aider les entrepreneurs à renforcer leur management et leur relation client. Mon expérience en prise de décisions stratégiques et en gestion d'équipes m'a permis de développer une approche sur mesure. Je combine stratégie, intelligence émotionnelle et confiance en soi pour vous aider à incarner un leadership authentique et impactant. Ensemble, nous travaillerons à affirmer votre posture managériale et à aligner vos actions avec vos valeurs pour une influence durable.

### MODALITES

*Public concerné* : agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis*: Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis* : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre*: présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation* : test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats* : Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès* : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

336 € /journée / personne

## CULTIVER SON INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Cultiver son intelligence émotionnelle de soi et des situations.
- Développer sa confiance, décider, s'exprimer et agir à bon escient
- Optimiser ses compétences relationnelles et dynamiser le travail en équipe.
- Tenir compte des émotions dans les relations professionnelles.
- Développer son ouverture émotionnelle.
- Appliquer un programme personnalisé pour gérer ses émotions.
- Transmettre son savoir-faire.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Expliquer les compétences de l'intelligence émotionnelle, Mesurer son quotient émotionnel avec un auto diagnostic pour comprendre la qualité de ses relations interpersonnelles et les performances professionnelles, Repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions.
- Identifier les émotions primaires et secondaires, Comprendre les mécanismes émotionnels principaux : aller du déclencheur aux comportements d'adaptation, Cerner l'importance des émotions dans la vie personnelle et dans le monde de l'entreprise, Qu'est-ce qui déclenche une émotion ?, Distinguer émotions positives et émotions parasites, Savoir accueillir ses émotions.
- Mieux cerner sa personnalité et ses différents aspects, Retrouver une posture équilibrée à la base de l'équilibre émotionnel, Prendre conscience de l'intelligence du corps et de l'influence des émotions, Identifier ses émotions, ses réflexes et ses pensées automatiques, Décrypter ses croyances et mesurer leur impact sur son attitude, Pratiquer la relaxation au quotidien pour accroître sa présence.
- Analyser son mode de fonctionnement et mieux comprendre l'autre, Redéfinir ses objectifs pour mener à bien ses projets, Générer le changement par la force de l'intention, Être attentif aux réactions des autres, Pratiquer l'écoute active, Savoir analyser les réactions de son interlocuteur, en mesurer l'intensité et en comprendre les raisons, Établir des relations positives, Réagir positivement par rapport à une situation, Cultiver l'empathie et la bienveillance, Développer l'affirmation de soi.



### VOTRE FORMATRICE

#### AURORE PRIEUR BRUSQUE

Ancienne Directrice Commerciale France dans le secteur bancaire, notamment en prêt immobilier, j'ai fondé APB Coaching pour aider les entrepreneurs à renforcer leur management et leur relation client. Mon expérience en prise de décisions stratégiques et en gestion d'équipes m'a permis de développer une approche sur mesure. Je combine stratégie, intelligence émotionnelle et confiance en soi pour vous aider à incarner un leadership authentique et impactant. Ensemble, nous travaillerons à affirmer votre posture managériale et à aligner vos actions avec vos valeurs pour une influence durable.

### MODALITES

*Public concerné :* agents immobiliers de tous niveaux

*Prérequis :* Aucun prérequis est nécessaire.

*Matériel requis :* Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :* présentations numériques, des documents remis, des questions interactives, des exercices adaptés, des jeux de rôles, et des échanges sur les difficultés rencontrées. Support numérique remis aux stagiaires.

*Modalité d'évaluation :* test de connaissances par qcm. *Modalités de suivi et dispositif d'appréciation des résultats :* Évaluation formative en continu Bilan commun le dernier jour avec un questionnaire d'évaluation.

*Modalités et délais d'accès :* Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### LIEUX

A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)

### PRIX

672 € / personne (2 journées)

## PRÉVENTION DE L'ÉPUISEMENT PROFESSIONNEL PAR LA GESTION DU STRESS ET L'HYGIÈNE DE VIE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Identifier, pour chacun des leviers de l'hygiène de vie et de la gestion du stress, leurs axes personnels d'amélioration prioritaires,
- Acquérir les compétences, outils et méthodes nécessaires pour agir concrètement sur ces leviers,
- Élaborer un plan de prévention individualisé, réaliste et applicable immédiatement,
- Être autonome pour suivre son évolution dans le temps et d'ajuster son plan selon ses besoins.

### CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : Comprendre le syndrome de l'épuisement professionnel pour mieux l'éviter

- Comprendre les mécanismes physiologiques de l'épuisement professionnel,
- Prendre conscience des signaux d'alerte physiques, émotionnels et cognitifs,
- Réaliser l'impact de l'épuisement professionnel sur la performance individuelle et collective.

Module 2 : Agir sur le stress pour préserver sa vitalité

- Évaluer son niveau de stress, ses besoins, et ses priorités,
- Identifier ses principales sources de stress au travail et dans la sphère personnelle,
- Déterminer les stratégies personnelles à mettre en place pour agir sur les causes
- Équilibrer le psycho-Émotional

Module 3 : Adapter son hygiène de vie pour soutenir sa vitalité

- Comprendre pourquoi et comment mobiliser les cinq leviers fondamentaux de l'hygiène de vie (Alimentation, Digestion & Elimination, Sommeil, Exercice physique et Respiration) pour renforcer/soutenir ses ressources personnelles (physiques, mentales et émotionnelles).

Module 4 : Construire un plan de prévention personnalisé

- Élaboration progressive d'un plan d'action intégré au fil des modules de formation,
- Au final, prioriser ses actions et organiser leur mise en œuvre dans le temps, pour intégrer durablement les principes d'hygiène de vie et de gestion du stress.



### VOTRE FORMATRICE

STEPHANIE BOURGADE

*Ancienne Directrice Financière pendant 25 ans, j'ai repensé la performance d'entreprise en y intégrant la santé globale : équilibre du dirigeant, vitalité des équipes et solidité financière.*

*Aujourd'hui, j'accompagne dirigeants et managers dans la prévention de l'épuisement professionnel, en alliant expertise financière, régulation du stress et hygiène de vie.*

### MODALITES

*Public concerné : agents immobiliers de tous niveaux, dirigeants, cadres, managers.*

*Prérequis: Aucun prérequis technique, mais une volonté d'engagement personnel dans la démarche d'amélioration de son hygiène de vie et de transformation personnelle.*

*Matériel requis : Apportez votre ordinateur et de quoi prendre des notes.*

*Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre: questionnaire d'auto-évaluation, supports pédagogiques animés et commentés par le formateur, temps de réflexion guidé pour construire un plan d'action personnalisé*

*Modalité d'évaluation : Questionnaire de positionnement, quiz de connaissance après chaque module, feedbacks en continu pour favoriser les ajustements, Évaluation finale via la présentation du plan d'action prévention personnalisé.*

*Modalités et délais d'accès : Contactez nous via téléphone au email, Le délai d'accès est d'un mois maximum.*

*Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.*

### LIEUX

*A Biarritz ou dans vos bureaux ( mini groupe de 6 personnes)*

### PRIX

*672 € / personne (2 journées)*

# BESOINS SPECIFIQUES?

Contactez-nous pour vos besoins en formation



**HORIZON BYS**  
**24 Bd Marcel Dassault**  
**zone Parme activités (Au deuxième étage à**  
**gauche en sortant de l'ascenseur)**  
**64200 BIARRITZ**

**TEL: 06.89.92.46.67 ou 06.50.88.77.82**  
**EMAIL: [contact@formation-horizon-bys.com](mailto:contact@formation-horizon-bys.com)**