



# FORMATIONS







|                 |    |
|-----------------|----|
| › Immobilier    | 1  |
| › Commerce      | 6  |
| › Stratégie     | 7  |
| › Gestion/compa | 8  |
| › Langues       | 9  |
| › Marketing     | 10 |
| › Management    | 11 |
| › Bureautique   | 12 |
| › Sécurité      | 13 |
| › Autres        | 14 |



# Immobilier





- Transformation digitale de l'agence
- Techniques de vente et techniques commerciales en immobilier
- Techniques de négociation en immobilier
- Rédaction de mandats
- Reconnaissance des matériaux de construction
- Prospection physique et immobilière
- Notions d'urbanisme\*
- Marketing immobilier





- Loyers impayés
- Lotissements et autres divisions foncières
- Loi et lutte contre le blanchiment de capitaux et financement du terrorisme
- Loi ELAN et actualités juridiques
- Le viager de A à Z
- Les éléments de management d'une agence immobilière
- Les budgets de travaux – mise en place et gestion
- Les bons choix dans la gestion patrimoniale de l'immobilier





- Les baux commerciaux
- Le B.A-BA de la fiscalité immobilière
- La vente en VEFA
- L'atelier du RGPD pour les TPE/PME
- La SCI pourquoi, comment ?
- La prospection téléphonique
- La location immobilière de A à Z
- La copropriété de A à Z
- Gestion locative





- ERP réglementation et accessibilité aux handicapés
- Discriminations immobilière et déontologies
- De la prospection à la vente d'un bien
- Découverte PERICLES 5.0
- Créer du business via les réseaux sociaux
- Créer des supports de communication en immobilier
- Crédit immobilier : Maîtriser l'approche commerciale et juridique



# Commerce



- Technique de vente et accueil client
- Savoir être commercial
- Prospection téléphonique
- La relation client, agir sur la qualité et la satisfaction client
- Développer ses talents d'e-commercial
- Comment surmonter les objections
- Bien accueillir ses clients en caisse
- Approche commerciale de A à Z
- Accès aux marchés publics
- Accompagnement VAE au titre professionnel Niveau III – Gestionnaire de petite ou moyenne structure



# Stratégie



- Stratégie innovation
- Sensibilisation à la création d'entreprise
- Principes comptables, business plan et négociation bancaire
- Plan d'action entreprise : structure son entreprise de la TPE à la PME
- Le cadre juridique, fiscal et social
- La démarche stratégique
- Evaluer son projet de création d'entreprise



# Gestion/compta



- Répondre efficacement à un appel d'offre
- Mieux factoriser
- Mécanismes SCI, holding patrimoniale
- L'essentiel de la comptabilité bancaire



# Langues



- Français langue étrangère niveau A2
- Espagnol niveau intermédiaire
- Espagnol niveau débutant
- Français langue étrangère niveau A1
- Anglais niveau A2
- Anglais intermédiaire
- Anglais A1



# Marketing



- Relancer son commerce grâce au marketing et au merchandising
- Plaque commerciale WEB et PRINT
- Loi et lutte contre le blanchiment de capitaux et financement du terrorisme
- Le marketing au service du business plan ou du développement de service
- L'analyse marketing au service du commercial
- Initiation à la création d'un site WEB
- Formation réseaux sociaux
- Etre efficace sur LinkedIn
- Définir son business model et sa proposition de valeur
- Cultiver sa e-reputation et optimiser son e-commerce
- Créer sa charte graphique
- Comment relancer son entreprise en temps de crise
- Animer son site web



# Management



- Team Building
- Se coacher soi-même pour s'adapter au changement
- Oser; décider et risquer
- Motivation : la comprendre et l'appliquer
- Manager, c'est décider
- Fondamentaux du management
- Diagnostiquer ses pratiques managériales
- Développer la cohésion d'équipe
- Accompagner le changement : les clefs de la réussite pour les managers



# Bureautique



- Indesign – Niveau 1
- Indesign – Niveau 2
- Illustrator – Niveau 1
- Illustrator – Niveau 2
- Photoshop – Niveau 1
- Photoshop – Niveau 2
- Word fonctions élémentaires
- Word fonctions avancés
- PowerPoint
- Excel fonctions élémentaires
- Excel fonctions avancées
- Access fonctions élémentaires



# Sécurité



- Journée de sensibilisation à la prévention des risques professionnels
- PSC 1
- Programme de formation B1-B1V
- Préparation à l'habilitation HOV-BO
- Maintien et actualisation des compétences des sauveteurs secouristes du travail
- Gestes et postures
- Formation des sauveteurs secouristes du Travail
- Equiper 1ère intervention actualisation des compétences
- Donner l'alerte et utiliser les moyen de 1ère intervention (recyclage)



# Autres



- Anticiper et préparer son départ à la retraite
- HACCP
- Le marketing immobilier et assurances
- Evolution du contrat d'assurance
- La communication du sportif par rapport aux réseaux sociaux
- Savoir communiquer et convaincre
- Référent harcèlement sexuel et agissements sexistes
- Recyclage des connaissances des polices RC et dommages aux biens
- Prise de parole en public
- Préparer et suivre les actions de tutorat au sein des structures sportives
- Préparation mentale et idéal de performance
- Mise à jour des connaissances en assurance d'entreprise
- Maîtriser la formation professionnelle
- Les usures spécifiques du pneumatique
- Le recrutement
- Le B-A-BA du pneumatique
- Gestion du temps : gestion efficace des priorités
- Gestion du stress
- Gestion des usages numériques
- Gestion des émotions: être authentique, retrouver l'énergie
- Gestion de conflits
- Développer confiance en soi et affirmation de soi
- Découverte PNL
- Communication non verbale
- L'art de pitcher