CCI CORRÈZE

Catalogue formations IMMOBILIER - 2nd semestre 2020

CCI DORDOGNE

		Module	Objectifs	Dates	Tarif net de taxe
SEPTEMBRE	**Bloc 3 certifiant** *Module ou prérequis	**Créer des supports de communication adaptés aux biens immobilieres en respectant la réglementation** 1 jour	Rédiger une annonce, commercialement viable. Prendre en compte la réglementation propre aux supports de communication. Identifier les enjeux du marketing numérique en immobilier	**28 septembre 2020**	250,00 €
	Option : Module transverse	Parcours d'une vente en VEFA : Bien maîtriser le process pour raccourcir les délais 1 jour	Identifier les différentes étapes dans la vente d'un bien immobilier neuf, accompagner le client dans son parcours, transformer sa vente.	**15 septembre 2020**	350,00 €
	Option	Financement de la résidence principale 1 jour	Intégrer les dernières dispositions réglementaires, fiscales et commerciales, comprendre le périmètre de la réglementation et son impact sur la profession, consolider ses compétences en matière de distribution de crédit immobilier	**22 septembre 2020**	350,00 €
		Module	**Objectifs**	**Dates**	**Tarif net de taxe**
OCTOBRE	*Option*	Immobilier et environnement : étangs et assainissement autonome 2 jours	Comprendre les règles et obligations administratives relatives aux étangs et assainissements autonomes	**02 et 09 octobre 2020**	500,00 €
	Option : formation transverse	Photoshop (Retouchez vos photos) 3 jours	Découvrir les bases du traitement numérique des images. Télécharger et visualiser des photos numériques. Utiliser des outils de retouche et de montage.	**05, 06 et 07 octobre 2020**	615,00 €
	Option : Module transverse	La gestion des conflits et management des comportements difficiles 2 jours	Mieux connaître son style relationnel. Apprendre à agir face aux incivilités, prévenir et réguler les situations délicates. Prévenir et traiter les conflits par une meilleure communication. Acquérir une démarche et des outils efficaces pour analyser et maîtriser les conflits.	**06 et 07 octobre 2020**	690,00 €
	Option : Module transverse	Développer et gérer son portefeuille clients 2 jours	Comprendre son style personnel de négociation. Adpater son argumentation à son interlocuteur. Identifier et déjouer les manipulations. Aboutir à des accords fiables.	**1 et 2 octobre 2020**	690,00 €
	Option	Transformer une location nue en meublée : principe du démembrement 1 jour	Maîtriser la fiscalité du loueur en nu et en meublé, optimiser son dossier d'investissement en nu-propriété, conseiller un contrat cohérent avec les exigences et les besoins de votre client et préciser les raisons qui motivent ce conseil. Comprendre le périmètre de la réglementation et de son impact sur la profession et consolider ses compétences en matières de distribution de crédit immobilier.	**13 octobre 2020**	350,00 €
	**Module ou prérequis Obligatoire*	L'Expertise immobilière 2 jours	Estimer un bien avec les méthodes reconnues. Définir un prix de commercialisation en adéquation avec les attentes du vendeur	**05 et 06 octobre 2020**	690,00 €

		Module	Objectifs	Dates	Tarif net de taxe
NOVEMBRE	*Option*	Fiscalité et approche commerciale 1 jour	Connaitre l'environnement fiscal de l'immobilier et les lois qui permettent d'optimiser la fiscalité de chaque client. Savoir identifier un potentiel investisseur et l'orienter vers une solution d'investissement adaptée.	**6 novembre 2020**	250,00 €
	Option	Performance énergétique des bâtiments 1 jour	Comprendre le contexte énergétique entourant les bâtiments d'hier, d'aujourd'hui et de demain. Connaitre les différentes qualités énergétiques des bâtiments et leurs conséquences sur leurs valorisations. Connaitre les obligations réglementaires en termes de performance énergétique et les documents attachés au bâtiment.	**20 novembre 2020**	250,00 €
	Option	Réussir ses photos pour valoriser ses biens immobiliers 2 jours	Permettre aux professionnels de l'immobilier de mettre en valeur les biens immobiliers et fonciers qu'ils ont en portefeuille par de bonne photographies et des fichiers numériques adaptés aux différents flux de publication.	**13 et 27 novembre 2020**	500,00 €
	**Module ou prérequis Obligatoire*	Exceller en négociation immobilière 1 jour	Etre efficace immédiatement, travailler davantage en mandat exclusif, valoriser l'image du négociateur, rassurer ses prospects, transformer un client en ambassadeur, avoir les bons réflexes côté vendeurs et acquéreurs, réaliser plus de ventes.	**17 novembre 2020**	250,00 €
	Option	SCI et régimes matrimoniaux 1 jour	Connaître les grands principes de la SCI, sa fiscalité et ses avantages, maîtriser la fiscalité des Plus Values Immobilières, Savoir orienter son conseil en fonction des différents régimes matrimoniaux en place ou à venir chez le client, consolider ses compétences en matière de distribution de crédit immobilier.	**17 novembre 2020**	350,00 €
	Option	L'expertise du bail commercial 2 jours	Comprendre et maîtriser le bail commercial. Acquérir les fondamentaux pour conseiller et accompagner les acquéreurs d'entreprise et les porteurs de projet	**24 et 25 novembre 2020**	500,00 €
	Option	Dans l'Œil du banquier 1 jour	Conseiller un contrat cohérent avec les exigences et les besoins de votre client et préciser les raisons qui motivent ce conseil. Comprebndre le périmètre de la réglementation et de son impact sur la profession et consolider ses compétences en matières de distibution de crédit immobiler.	**10 novembre 2020**	350,00 €
		Module	**Objectifs**	**Dates**	**Tarif net de taxe**
DECEMBRE	**Module ou prérequis Obligatoire*	L'urbanisme réglementaire 2 jours	Identifier et comprendre les règles d'urbanisme et les pratiques de l'urbanisme opérationnel. Savoir reconnaître les procédures d'évolution des documents d'urbanisme afin d'éviter les blocages administratifs. Connaître les nouvelles orientations légales en matière d'urbanisme et aborder les premiers effets / premières conséquences	**04 et 11 décembre 2020**	500,00 €
	Option	Location immobilière : les états des lieux et ses suites 1 jour	Comprendre les rouages de l'état des lieux et les suites en matière de litige	**8 décembre 2020**	250,00 €
	Option	Evaluer une indemnité d'éviction 1 jour	Devenir expert spécialisé en fonds de commerce. Maitriser les règles de calculs de l''indemnité d'éviction. Valoriser une valeur locative. Fixer un loyer commercial.	**1er décembre 2020**	250,00 €
	Option	TRACFIN : le blanchiment et le secteur de l'immobilier 1 jour	Maîtriser le cadre réglementaire de la lutte contre le blanchiment d'argent, Identifier l'ensemble des facteurs de risque de blanchiment, Construire un dispositif de lutte contre le blanchiment, Remplir le formulaire de déclaration de soupçon avec l'analyse de risque.	**10 décembre 2020**	250,00 €

		Module	Objectifs	Dates	Tarif net de taxe
Nous consulter	*Option*	Etre agent immobilier en milieu rural	Connaitre les spécificités de la vente en milieu rural, les règles urbanistiques et le bail rural	Nous consulter	
	Option	Photographie 3D	Prochainement	Nous consulter	
	Option	Home staging	Prochainement	Nous consulter	
	Module ou prérequis Obligatoire	Conseiller, préparer, rédiger un contrat de bail d'habitation 1 jour	Rédiger un bail d'habitation dans le respect de la réglementation en vigueur. Préparer le dossier locataire. Procéder aux vérifications juridques indispensables. Sécuriser la relation contractuelle. Elaborer le contrat et finaliser la signature. Procéder à la veille juridique post-signature.	Nous consulter	250,00 €
	Option	La location saisonnière	Prochainement	Prochainement	
	Option	La gestion des actifs immobilier	Prochainement	Prochainement	
	CPF possible	L'anglais de l'immobilier *14 h minimum*	Maîtriser le vocabulaire spécifique, les expressions et les tournures de phrases inhérents aux métiers de l'immobilier, principalement à l'oral. Renforcer les bases grammaticales et le vocabulaire usuel pour pouvoir échanger avec plus d'autonomie sur des sujets courants ou liés au contexte professionnel.	Nous consulter	Nous consulter
	CPF possible	Les langues étrangères dans le secteur immobilier *14 h minimum*	Maîtriser le vocabulaire spécifique, les expressions et les tournures de phrases inhérents aux métiers de l'immobilier, principalement à l'oral. Renforcer les bases grammaticales et le vocabulaire usuel pour pouvoir échanger avec plus d'autonomie sur des sujets courants ou liés au contexte professionnel,	Nous consulter	Nous consulter