

Contenu de la formation	Heures
ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET JURIDIQUE	90
<ul style="list-style-type: none"> Le cadre juridique de l'agence Les stratégies de positionnement de l'agence Les différents types de mandats – Devoirs et obligations du mandataire Dominer la rédaction d'un avant-contrat Les mécanismes du financement La fiscalité immobilière Les mécanismes de la VEFA Dominer les bases du droit à la construction Spécificités du logement social et de la location saisonnière 	
TECHNIQUES DU BATIMENT	33,75
<ul style="list-style-type: none"> Les techniques de construction en habitat ancien et contemporain Vétusté et désordre des bâtiments Droit de l'urbanisme Les différents diagnostics immobiliers 	
Spécialité 1	26,5
<p>TECHNIQUES DE LA GESTION DE COPROPRIETE</p> <ul style="list-style-type: none"> Les organes de la copropriété L'assemblée générale et sa législation Les budgets et la comptabilité Les fournisseurs et les aspects techniques de la copropriété La gestion des personnes relevant de la CCN des gardiens concierges Les charges <p>NEGOCIATION IMMOBILIERE</p> <ul style="list-style-type: none"> Bases et composantes de la communication professionnelle Les différents modes de prospection Appréhender les étapes de la prise de mandat Dominer la gestion des fichiers de l'agence Connaître les méthodes de présentation d'un bien La découverte du client Conclure la vente La rédaction du compromis de vente 	
Spécialité 2	26,5
<p>ESTIMATIONS DE BIENS IMMOBILIERS</p> <ul style="list-style-type: none"> Prix de la rénovation et des constructions contemporaines Méthodes de détermination de la valeur d'un bien immobilier <p>GESTION LOCATIVE</p> <ul style="list-style-type: none"> La reddition des comptes Les différents mandats La recherche du locataire L'état des lieux d'entrée et de sortie Le bail et ses annexes : les différentes clauses Les événements en cours de bail La fin du bail Le contentieux de la gérance Les sinistres et l'assurance des locaux loués La gérance : quittancement La régularisation annuelle des charges 	
FINANCEMENT ET FISCALITE	67,5
<ul style="list-style-type: none"> Les crédits immobiliers Les différents impôts du particulier La déclaration d'impôts et le calcul de l'imposition La transmission du patrimoine Les produits de défiscalisations 	
LEGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	26,25
<ul style="list-style-type: none"> Les bases du droit du travail Le contrat de travail Les éléments constitutifs du contrat de travail La gestion du temps de travail La gestion des congés Les formalités légales Le pouvoir disciplinaire 	

TECHNIQUES DE VENTE	26,25
<ul style="list-style-type: none"> La communication La préparation de l'entretien de vente Les phases de la vente de la prise de contact à la conclusion L'auto-évaluation 	
TECHNIQUES DE GESTION IMMO ET COPRO	22,5
<ul style="list-style-type: none"> Le contrat de location Les conditions financières de la location La durée et la résiliation du bail L'état du logement Litiges et sanctions Définition et organisation de la copropriété Administration de la copropriété La vente du lot en copropriété 	
LANGUE VIVANTE	48,75
<ul style="list-style-type: none"> Vocabulaire et expressions idiomatiques de la communication orale Vocabulaire et usages de la communication écrite Bases grammaticales Les faux amis 	
COMMUNICATION et MANAGEMENT	26,5
<ul style="list-style-type: none"> Les concepts de base de la communication Méthodologie et conduite de réunion Les différents types de manager et leurs rôles Les techniques de l'A.T. et de la P.N.L. Prise de parole en public Les techniques d'entretien, de recrutement, d'évaluation, de recadrage 	
GESTION FINANCIERE	52,5
<ul style="list-style-type: none"> Le bilan et le compte de résultat Le bilan fonctionnel Les soldes intermédiaires de gestion La rentabilité et profitabilité de l'entreprise Le Seuil de Rentabilité et le Levier Opérationnel La gestion budgétaire et trésorerie Notions d'intérêts et d'annuités 	
DROIT	37,5
<ul style="list-style-type: none"> La responsabilité des professionnels de l'immobilier Le droit de propriété et ses démembrements Le droit des contrats, appliqué à la vente immobilière Les garanties du crédit Les successions Les sociétés civiles immobilières Les métiers du Droit et les différentes juridictions Les sociétés et autres groupements Les procédures collectives Les régimes matrimoniaux La responsabilité civile Les contrats et les différentes clauses La personnalité juridique Le droit des biens et de la propriété Le droit de la vente. Le droit de la consommation Les différentes infractions pénales des affaires 	
RESEAUX SOCIAUX	15
DIAGNOSTIC ANALYTIQUE ET COMMERCIAL	19
<ul style="list-style-type: none"> Analyse de l'environnement externe de l'entreprise Analyse de l'environnement interne de l'entreprise Position de l'entreprise sur son marché Les stratégies générales de l'entreprise L'étude de marché 	
CONDUITE DE PROJET et simulation professionnelle	119
<ul style="list-style-type: none"> Accompagnement individualisé pour la construction du projet et du mémoire 	
NB : Tout au long de l'année, le stagiaire devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels. Les résultats de cette soutenance et des contrôles écrits détermineront l'obtention du titre RESPONSABLE D'AFFAIRES EN IMMOBILIER inscrit au RNCP niveau II (J.O. du 17/03/2016)	
TOTAL	637,5