

Depuis 1996, EPICOM est un acteur incontournable de la formation immobilière à travers la préparation du BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES.

Aujourd'hui nous vous proposons une offre de formation élargie qui entre dans le champ d'application du décret n°2016-173 du 18/02/2016 pour la formation continue obligatoire des professionnels de l'immobilier.

Notre équipe de formateurs pluridisciplinaires est composée d'experts dans leurs domaines, de notaire, de professionnels de l'immobilier, de juristes avec de solides connaissances théoriques et pratiques.

Nos formations peuvent avoir lieu sur notre site de Castelnau-le-Lez mais aussi dans votre entreprise suivant le nombre de participants.

EPICOM reste ainsi votre interlocuteur incontournable de la formation immobilière.

Nombre d'heures de formation à justifier à expiration de la carte professionnelle		
2017	2018	2019 et plus
14 heures /an	28 heures /2 ans	42 heures /3 ans



SOMMAIRE

TRANSACTION

Page 4 : Prospection – vente (2 jours)

Page 5 : De la prospection à la prise de mandat (1 journée)

Page 6 : La découverte du client et la réponse aux objections (1 journée)

Page 7 : La relation client (1 journée)

Page 8 : Se développer sur le web, mieux écouter pour mieux vendre (1 journée)

JURIDIQUE

Page 9 : L'agent immobilier acteur de la sécurisation de l'achat (1 journée)

Page 10 : Le bail commercial (1 journée)

Page 11 : Le viager (1 journée)

Page 12 : La VEFA et la VIR (1 journée)

FINANCES

Page 13 : Optimiser le conseil en immobilier (1 journée)

Page 14 : L'analyse financière (1 journée)

Page 15 : Financement de l'acquisition immobilière (1 journée)

MANAGEMENT

Page 16 : Gestion du temps/priorité et conflits (1 journée)

Page 17 : Le manager ressources (1 journée)

Page 18 : Le recrutement (1 journée)

SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

Page 19 : Prévenir et traiter les impayés (2 jours)

GESTION LOCATIVE

Page 21 : Prévenir et traiter les impayés (2 jours)

TRANSACTION

PROSPECTION-VENTE.

2 journées / 14 heures

Les objectifs : faire face à la réglementation liée à la vente des biens immobiliers, respecter les textes législatifs afin de ne pas engager sa responsabilité de professionnel, développer ses prises de mandats et doper son chiffre d'affaire.

Le programme :

- la déontologie de l'agent immobilier
- la prospection et la prise de mandat
- le dossier de vente de l'agent immobilier
- la réglementation de la transaction immobilière
- les registres légaux et les garanties financières

Conforme
Loi
ALUR.

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne



TRANSACTION

DE LA PROSPECTION A LA PRISE DE MANDAT 1 journée / 7 heures

Les objectifs : Trouver les clés d'une prospection réussie et efficace, approfondir ses connaissances, développer sa motivation et réussir sa prise de mandat

Le programme :

- Définir ses objectifs, gérer son fichier client
- Les stratégies de prospection pour la rentrée de mandats
- La prospection téléphonique
- La prospection physique
- Utilisation des nouveaux outils de communication
- Améliorer sa prise de rendez-vous
- Transformer le rendez-vous en mandat

Conforme
Loi
ALUR.

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

LA DECOUVERTE DU CLIENT ET LA REPONSE AUX OBJECTIONS

1 journée / 7 heures

Les objectifs : Maitriser les techniques comportementales indispensables à la connaissance du client et de ses besoins, savoir traiter ses objections

Le programme :

- La prise de contact
- La découverte de la personnalité de l'acquéreur, les méthodes, le questionnement
- Faire les bons choix de proposition de biens
- Les objections : les différents types d'objections et comment les traiter
- Supprimer les principaux freins
- Quizz



Conforme
Loi
ALUR.

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

LA RELATION CLIENT

1 journée / 7 heures

Les objectifs : Découvrir les moyens pour fidéliser les clients, comment se concentrer sur les bons, construire et entretenir une relation client

Comment s'affirmer face à un client difficile, trouver des solutions, traiter les réclamations et les insatisfactions

Le programme :

Gérer les clients difficiles.

- Qu'est-ce qu'un client difficile ?
- Surmonter la passivité
- Contenir l'agressivité (la sienne et celle du client)
- Eviter la manipulation
- Traiter les réclamations et les insatisfactions

Fidéliser les clients

- Savoir reconnaître un bon client
- La marge potentielle de progression
- Prioriser ses visites
- Revisiter son portefeuille
- Construire une relation dans la durée
- Quelle démarche pour fidéliser ?
- Traiter les besoins



Conforme
Loi
ALUR.

**Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne**

SE DEVELOPPER SUR LE WEB MIEUX ECOUTER POUR MIEUX VENDRE 1 journée / 7 heures

Les objectifs : Internet et les réseaux sociaux dans le développement de l'agence immobilière. Mieux gérer ses clients de la prospection à la fidélisation.

L'écoute active dans une relation commerciale, son intérêt, identifier les outils verbaux et non verbaux et l'appliquer dans sa relation client

Le programme :

- Communiquer avec les différents réseaux sociaux incontournables
- Utiliser les réseaux sociaux pour mieux faire connaître son expertise
- Développer sa visibilité sur le net
- L'écoute active
- Le verbal et le non verbal
- Les applications et les conditions du succès
- Inciter le client à s'exprimer, détecter les non-dits et mettre à jour les besoins
- Les obstacles à l'écoute active

Conforme
Loi
ALUR.

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

L'AGENT IMMOBILIER ACTEUR DE LA SECURISATION DE L'ACHAT

1 journée / 7 heures

Les objectifs : Protéger le coacquéreur survivant : concubin, pacsé, conjoint. Aspects civils et fiscaux.

Le programme :

- 1°/ - La convention d'indivision
- 2°/ - la tontine
- 3°/ - la société civile immobilière
- 4°/ - la clause croisée
- 5°/ - les libéralités (donation, donation entre époux, testament)
- 6°/ - la faculté d'attribution ou d'acquisition
- 7°/ - Les procédures collectives (redressement, liquidation judiciaire, ...)



Conforme
Loi
ALUR.

**Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne**

LE BAIL COMMERCIAL

1 journée / 7 heures

Les objectifs : appréhender les aspects juridiques et pratiques du bail commercial.

Le programme :



Conforme
Loi
ALUR.

1°/ - Le statut des baux ^[SEP] commerciaux
(réglementation)

2°/ - Les préalables au bail commercial

3°/ - La mise en place et la rédaction du bail commercial

4°/ - Le devenir du bail commercial

**Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne**

LE VIAGER 1 journée / 7 heures

Les objectifs : proposer le viager dans son offre de service



Conforme
Loi
ALUR.

Le programme :

- 1°/ - Les principes généraux de la vente en viager
- 2°/ - Les différents types de vente en viager
- 3°/ - Le marché du viager en France
- 4°/ - Les motivations des vendeurs et des acheteurs
- 5°/ - Les éléments qui composent le prix de vente.
L'évaluation des différents éléments
- 6°/ - Exemples de calculs

Questions / Réponses

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

VENTE EN ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT (VEFA) ET VENTE D'IMMEUBLES À RÉNOVER (VIR) 1 journée / 7 heures

Les objectifs : définition de la VEFA et de la VIR, historique législatif et la responsabilité des professionnels.



Conforme
Loi
ALUR.

Le programme :

- 1°/ - La comparaison entre la vente immobilière de droit commun et ces deux formes de vente
 - 2°/ - Le choix du contrat entre la VEFA et la VIR
 - 3°/ - Les actes au regard de la VEFA et de la VIR
 - 4°/ - Les garanties intrinsèques et extrinsèques
 - 5°/ - La modification des garanties
- Questions / Réponses

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

OPTIMISER LE CONSEIL EN IMMOBILIER

1 journée / 7 heures

Les objectifs : Analyser avec pertinence la situation de l'acquéreur. Gagner en efficacité et fidélisation du client grâce à un diagnostic rapide et complet de sa situation.



Conforme
Loi
ALUR.

Le programme :

- Les questions pertinentes du diagnostic
- Les prérequis à la vente
- Les conseils à apporter au client
- L'analyse de la situation du client
- Le client face à une situation complexe, voire compliquée
- L'orientation du client
- La fidélisation du client et les différents points d'encrage
- Passer d'un client indécis à un client décidé

**Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne**

ANALYSE FINANCIERE

1 journée / 7 heures

Les objectifs : Disposer d'une lecture fiable des documents financiers de l'entreprise. Identifier les risques et mesurer la capacité financière d'une entreprise face à un nouvel investissement.

Le programme :



Conforme
Loi
ALUR.

- Les notions fondamentales
- La lecture et l'interprétation du bilan et du compte de résultat
- Le bilan fonctionnel et le bilan patrimonial
- Les Soldes Intermédiaires de Gestion
- La capacité d'autofinancement
- La détermination du FRNG
- La détermination du BFR
- L'analyse bancaire et les ratios utilisés

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

FINANCEMENT DE L'ACQUISITION IMMOBILIERE

1 journée / 7 heures

Les objectifs : Maîtriser l'environnement juridique et financier. Disposer de la capacité à analyser la situation juridique et financière d'un acheteur immobilier. Vérifier la faisabilité de la vente avant de bloquer un bien à la vente. Etre en capacité d'orienter un acheteur potentiel sur un bien plutôt qu'un autre en fonction de sa situation.

Le programme :

- L'environnement juridique et financier d'une acquisition immobilière
- Les composantes d'un prêt
- Le plan de financement
- Les différents adossements du prêt : taux fixe, taux variable, échéance, taux d'échéance, modularité du prêt, prêts structurés...
- La phase de mobilisation du prêt
- La phase de consolidation du prêt
- Les éléments essentiels du prêt
- Acquisition d'une résidence principale
- Acquisition d'une résidence secondaire
- Acquisition d'un bien à usage locatif
- L'analyse du besoin et la notion de conseil
- Montage d'un dossier de financement



Conforme
Loi
ALUR.

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

GESTION DU TEMPS/PRIORITES & CONFLITS

1 journée / 7 heures

Les objectifs :

- Gagner en efficacité et en confort, pour soi-même et dans ses relations avec les autres. se sentir « acteur » et « pilote » dans sa gestion quotidienne du temps.
- Comprendre le mécanisme d'un conflit, savoir y faire face et apporter des solutions adaptées.

Le programme :

- Comment gérez-vous votre temps ?
- Structuration du temps
- S'organiser de façon à tirer le meilleur de chacune de nos heures de travail
- Les principes fondamentaux et lois en gestions du temps
- stratégie pour optimiser son temps
- Les différents types de conflits ?
- attitude efficace pour sortir du conflit
- Sortir des conflits par la régulation, la médiation ou l'arbitrage

Conforme
Loi
ALUR.

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

LE MANAGER RESSOURCE

1 journée / 7 heures

Les objectifs :

- Se positionner en tant que manager leader
- Susciter la motivation de son personnel grâce à la connaissance des leviers de la motivation
- Mettre en place des outils et des techniques opérationnelles dans le but de faire progresser ses collaborateurs.

Le programme :

- Le rôle du manager leader
- Connaître les sources de la motivation
- Les leviers de la motivation
- Les outils pour motiver votre personnel
- Manager pour faire progresser son personnel

Conforme
Loi
ALUR.

Le point fort :

Cette formation s'appuie sur une méthode interactive, de mises en situation, des jeux, des apports théoriques, et des exercices concrets, en groupe et sous-groupe, afin de les incarner et de les reproduire dans l'entreprise.

Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne

RECRUTEMENT

1 journée / 7 heures

Les objectifs :

- Outil d'aide à la décision pour le manager
- Recrutement et prise de poste sécurisée
- Intégration facilitée et réussie.
- Gain de temps et de performance

Le programme :

- Préparer et réussir son recrutement
- Mise en place d'une stratégie de recrutement
- Préparation de l'entretien
- Optimiser son sourcing
- Comment approcher le bon profil et attirer le potentiel
- Réussir l'entretien des candidats
- Intégration du nouveau collaborateur
- bilan période d'essai



Conforme
Loi
ALUR.

**Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne**

SYNDIC : PREVENIR ET TRAITER LES IMPAYES

2 jours / 14 heures

Les objectifs :

Revoir les règles principales concernant les charges de copropriété, maîtriser les différents moyens d'anticiper et prévenir les impayés, savoir organiser le recouvrement des charges (quand, comment et évaluer son résultat), pouvoir choisir et mener la procédure la plus appropriée pour aboutir au recouvrement judiciaire des charges.

Le programme :

Les fondamentaux des charges de copropriété

Les grands principes de fonctionnement financier de la copropriété

La différence charge générale/spéciale

Les charges courantes du budget prévisionnel et le paiement par provision

Les charges hors budget prévisionnel

Les différents travaux sortant du cadre de l'entretien et de la maintenance et leur paiement

Le fond travaux (loi ALUR)

La contestation des charges : y faire face pour éviter d'installer l'impayé dans la durée

Prévenir les impayés dans une copropriété

Savoir identifier et anticiper les difficultés financières des copropriétaires

Les différentes modalités permettant la continuité du paiement des charges : process, courriers, moyens de paiement,...

Le protocole de recouvrement : forme, modalités et clauses indispensables

Organiser efficacement la relance amiable vis-à-vis des copropriétaires

Les différentes modalités de résolution amiable des impayés

Technique rédactionnelle : les différents courriers du recouvrement et le protocole d'accord

Focus : Sous-traiter tout ou partie de sa relance amiable

SYNDIC : PREVENIR ET TRAITER LES IMPAYES (suite)

2 jours / 14 heures

Les garanties offertes par la Loi et leur mise en œuvre:

L'hypothèque légale

Le privilège immobilier spécial

La procédure d'opposition lors de la vente du bien

Le privilège spécial mobilier



Conforme
Loi
ALUR.

Agir judiciairement et efficacement contre les impayés

Les différents interlocuteurs et leur rôle

Les possibilités d'action offertes au syndic

Atelier pratique : l'injonction de payer

Bilan des moyens d'action sous le prisme durée/coût/efficacité

L'exécution de la décision de Justice : piloter l'action de l'Huissier de Justice

Le surendettement

Conditions d'accès et objectifs de la Procédure

Modalité de traitement du surendettement

Rôle et moyens d'action du syndic dans le cadre du surendettement

Moyens pédagogiques :

Cas pratiques, apport théoriques suivis de mises en pratique, exercice de synthèses, atelier individuels et collectifs, échanges d'expérience.

**Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne**

GESTION LOCATIVE : PREVENIR ET TRAITER LES IMPAYES

2 jours / 14 heures

Les objectifs :

Maîtriser les différents moyens d'anticiper et prévenir les impayés, connaître les garanties autorisées et leur intérêt, savoir mener le recouvrement amiable et utiliser ses outils, pouvoir choisir et mener la procédure judiciaire la plus appropriée pour aboutir au recouvrement judiciaire des sommes dues ; comprendre les mécanismes de la résiliation du bail et de l'expulsion du locataire.

Le programme :

La conclusion du contrat de bail sous l'angle de la prévention des impayés

Les informations pouvant être obtenues du locataire

Rappel sur le contrat de bail et les obligations des parties

Les charges et loyers : assiette et modalité de paiement

Focus : La colocation : Les règles à appliquer

Anticiper les impayés dans la gestion locative

Les Garanties apportées par la Loi : le privilège du bailleur, le dépôt de garantie,...

Les Garanties de paiement pouvant être mises en place : cautionnement, assurances,...

Savoir identifier et anticiper les difficultés financières des locataires

Faire face aux premières difficultés : Négociation, rééchelonnement et technique de paiement (obtention des aides directes, cession de rémunération, remise de chèque...)

La relance amiable

Organiser efficacement la relance amiable vis-à-vis des locataires
Les différentes modalités de résolution amiable des impayés
Technique rédactionnelle : les différents courriers du recouvrement et le protocole d'accord
La contestation des charges et son traitement.
Focus : Sous-traiter tout ou partie de sa relance amiable

Agir judiciairement et efficacement contre le locataire débiteur

Les différents interlocuteurs et leur rôle
Les possibilités d'action offertes au gestionnaire locatif
Atelier pratique : l'injonction de payer
L'incidence de la résiliation du bail
Bilan des moyens d'action sous le prisme durée/coût/efficacité
L'exécution de la décision de Justice : piloter l'action de l'Huissier de Justice
Focus : La procédure d'expulsion et ses modalités

Le surendettement

Conditions d'accès et objectifs de la Procédure
Modalité de traitement du surendettement
Rôle et moyens d'action du gestionnaire locatif dans le cadre du surendettement

Moyens pédagogiques :

Cas pratiques, apport théoriques suivis de mises en pratique, exercice de synthèses, atelier individuels et collectifs, échanges d'expérience.



Conforme
Loi
ALUR.

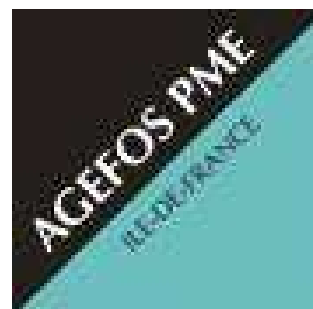
**Tarif : 195 € net
de tva par jour
et par personne**

MODALITES DE PRISE EN CHARGE

Les formations proposées sont conformes à la loi
ALUR.

Nos prix s'entendent net de TVA
(nous ne sommes pas assujettis à la TVA)
et pour un groupe de 4 personnes minimum.

AGEFOS-PME qui est l'OPCA de
l'immobilier peut prendre en
charge les formations **de vos
collaborateurs salariés.**



L'AGEFICE est le Fonds
d'Assurance Formation (FAF) du
Commerce, de l'Industrie et des
Services : il assure la gestion des
fonds issus de la collecte de la
Contribution à la Formation
Professionnelle (CFP, perçue par
l'intermédiaire des URSSAF ou du
RSI) et **le financement des
formations** pour les Chefs
d'entreprise / Dirigeants non-
salariés et leurs conjoints
collaborateurs ou conjoints
associés de ces 3 secteurs.

