

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISFAC LA ROCHELLE
Celine MIGNONNEAU
05.46.45.10.64
cmignonneau@isfac.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Bac+2 validé (niveau 5)

Prérequis pédagogiques :

- Sens du contact - Créativité - Autonomie -
Goût du challenge L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences.
L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode permet à l'apprenant de développer en plus des connaissances en lien avec le diplôme visé, des compétences transversales comme l'autonomie et la responsabilité, qui seront essentielles à son parcours professionnel. Les séances, animées par des intervenants professionnels du métier, sont basées sur des échanges, des partages d'expérience. Le travail en mode projet est favorisé.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Réaliser des études de marchés / Mettre en place des stratégies commerciales et marketing Négocier des ventes / Gérer la relation clients Assurer une stratégie digitale / Animer des réseaux commerciaux Acquérir et maîtriser les réglementations juridiques et fiscales en lien avec l'immobilier Maîtriser les réglementations connexes à l'immobilier (urbanisme, techniques du bâtiment) Assurer les missions de gestion locative /Découvrir les différentes activités de l'immobilier Recruter et animer une équipe

Contenu et modalités d'organisation

Module 1 : Mettre en place la politique commerciale de l'agence. Travailler en équipe. Connaître son agence Comprendre la notion de projet collaboratif. Effectuer des reportings. Utiliser des indicateurs de performance. Animer et gérer une réunion. Communiquer efficacement. Connaître et utiliser les différents supports écrits de l'agence. Connaître les principes de la communication interpersonnelle. Réaliser des ventes. Définir les attentes de vos clients acquéreurs et vendeurs. Maîtriser les techniques de vente. Comprendre la notion de concept. Connaître l'environnement juridiques des sociétés. Connaître et utiliser les différents types de concepts et business modèles. Digitaliser la stratégie commerciale. Positionner l'agence sur son marché. Optimiser la prospection immobilière avec une stratégie digitale Estimer des biens. Assurer la rentrée de mandats. Gérer le cycle de vente Module 2 : Assurer le développement commercial de l'agence. Maîtriser le cadre juridique et légal. Appréhender l'environnement de l'immobilier. Connaître les différents statuts du travailleur immobilier. Assurer des fonctions RH et Managériales. Recruter des collaborateurs. Motiver son équipe commerciale. Gérer les conflits. Organiser le travail au sein de l'agence. Connaître l'environnement juridique et fiscal. Maîtriser les régimes matrimoniaux. Comprendre les successions. Conseiller son acquéreur. Accompagner son client dans le montage financier. Maîtriser les techniques du bâtiment. Accompagner son client bailleur ou vendeur dans la prise en charge de travaux. Connaître les fondamentaux de l'urbanisme. Interpréter et savoir lire des plans. Pratiquer un anglais professionnel. Utiliser un vocabulaire commercial spécifique au marketing et à l'immobilier Module 3 : Participer à la stratégie de croissance. Positionner son agence sur son marché. Réaliser une étude de marché. Piloter un projet de développement. Assurer un reporting. Pratiquer la pluri-activités immobilières. Assurer les missions de gestion locative. Comprendre la promotion immobilière. Assurer des locations saisonnières. Comprendre et maîtriser les règles de copropriété. Digitaliser son offre de biens. Réaliser des visites 360 Maîtriser

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

Validation(s) Visée(s)

Chargé d'affaires en immobilier - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT
(Niveau 6 européen)



Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
-----------------	--------------------	-------	------------------------	------------------	-----	-----------

00254716

du 27/09/2021 au
05/07/2022

La Rochelle
(17)

ISFAC LA
ROCHELLE



00255910	du 05/09/2022 au 30/06/2023	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	  
00332605	du 25/09/2023 au 28/06/2024	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	 
00332611	du 25/09/2023 au 28/06/2024	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00332608	du 25/09/2023 au 28/06/2024	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00414237	du 23/09/2024 au 04/07/2025	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	 
00414238	du 23/09/2024 au 04/07/2025	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00414239	du 23/09/2024 au 04/07/2025	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00531521	du 01/09/2025 au 10/07/2026	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	 