

FORMATION

Créer son entreprise de mandataire immobilier indépendant

OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires à la création et à la gestion d'une entreprise dans le domaine de l'immobilier
- Trouver, adapter et vérifier la viabilité d'une idée par rapport au marché
- Rédiger un business plan
- Établir un prévisionnel et un plan de financement conforme aux attentes des banques et investisseurs
- Choisir une forme juridique adaptée et rédiger des statuts conformes à la législation française
- Remplir les formalités administratives relatives à la création d'entreprise
- Savoir développer la visibilité de l'entreprise, au travers du marketing digital

PUBLIC

Créateurs et repreneurs d'entreprise dans le domaine de l'immobilier

PRÉ-REQUIS

Justifier d'un projet de création ou de reprise d'entreprise dans le domaine de l'immobilier (**sélection via un questionnaire**)

DURÉE

La durée moyenne de l'action de formation est estimée à **31 heures**, dont

- **28 heures** en e-learning à distance

TYPE

Formation à distance

PÉRIODE DE REALISATION

Les formations ont été conçues pour être réalisées en 4 semaines. Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage. *

ÉVALUATION

Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne en cours de formation.

SANCTION

Une attestation de réussite si la formation est terminée à 100%.
Action de formation destinée aux créateurs et repreneurs d'entreprise et éligible de droit au CPF).

(*) vous disposez néanmoins de 2 mois pour réaliser votre action de formation

PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

SÉQUENCES À DISTANCE

CONTENU	Durée moyenne estimée (h)
<p>Partie A - Créer votre entreprise et rédiger un Business Plan</p> <p>Présentation Règles de responsabilité Les différents contrats & modes de rémunération quand on est indépendant Les missions et interlocuteurs de l'écosystème entrepreneurial BUSINESS PLAN – pour minimiser le risque d'échec de son projet Déroulement d'une opération commerciale Fixation des prix et typologies des produits</p> <p>Objectifs : Acquérir les compétences nécessaires à la création d'une entreprise dans le domaine de l'immobilier Connaître les différents contrats d'un indépendant Rédiger un business plan Savoir fixer les prix de ses prestations</p> <p>Travaux à réaliser : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes : QCM</p>	2
<p>Partie B - Trouver des clients</p> <p>Les différents mandats d'un indépendant La prospection commerciale Trouver, et conduire des RDV clients Application des techniques de gestion de la relation client dans le cadre l'estimation des biens</p> <p>Objectifs : Connaître les différents mandats d'un indépendant Savoir trouver des clients (prospection commerciale) et mener un RDV pour développer et pérenniser son activité</p> <p>Travaux à réaliser : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes : QCM</p>	3
<p>Partie C - Développer son entreprise (CA, relation client, juridique)</p> <p>La prospection commerciale La psychologie / les différents profils des clients Application des techniques de gestion de la relation client dans le cadre de la visite Application des techniques de gestion de la relation client dans le cadre de l'offre Sauvegarder son chiffre d'affaires La satisfaction client & données chiffrées Aspects juridiques et de gestion</p> <p>Objectifs : Maîtriser les aspects fondamentaux de la relation client et les différentes typologies de clients</p>	3

Développer son chiffre d'affaires Maîtriser les aspects juridiques et de gestion inhérents à une entreprise dans le domaine de l'immobilier	
Travaux à réaliser : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes : • QCM	
Partie D - Gérer et promouvoir son activité Rejoindre un réseau de mandataires indépendants Formalités de création de micro-entreprise & paiement des cotisations Le Plan Marketing de votre entreprise Gérer son établissement Module de fin de formation	20
Objectifs : Remplir les formalités administratives relatives à la création et à la gestion d'une entreprise Développer le marketing digital de son entreprise	
Travaux à réaliser : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes : TEST FINAL - Mise en situation : Formaliser un Business Plan*	3
TOTAL estimé à distance	31 h

**ce temps correspond à un travail personnel du Stagiaire réalisé en dehors du LMS.*

Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos sont mis à la disposition du Stagiaire, sur une plateforme e-learning accessible à l'url suivant : <https://cours.lecolefrancaise.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le Stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **l'ÉCOLE FRANÇAISE**, ou sur des logiciels tiers.

Les exercices et travaux à effectuer par le Stagiaire prendront la forme de tests, ou quiz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation.

À l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une **attestation de formation** de la part de l'École Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.

Conception pédagogique de la formation

Les compétences et qualifications des formateurs :

Le parcours de formation de l'École Française a été conçu par 3 professionnels du secteur (*), à savoir :

- Olivier est diplômé en Master Business Administration depuis 2017. Il a aussi obtenu un titre de Manager du Développement Commercial en 2013 et un BTS Management des Unités Commerciales en 2010.
- Romain est diplômé d'un Master 2 Sciences de la gestion de l'IAE de Saint-Etienne, directeur d'agence immobilière et formateur en immobilier.
- Thibault, créateur d'entreprise dans la formation professionnelle

() Afin de respecter les données à caractère personnel et la vie privée des formateurs et formatrices ayant conçu le parcours de formation, l'ÉCOLE FRANÇAISE conserve leurs noms de famille confidentiels.*

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1/ Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

Florence Gilbert-Tersiguel : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de l'Ecole Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

Astrid Clémares : Maîtrise Droit Privé, Paris XII, Directrice des consultants pédagogiques de l'Ecole Française, assistée d'une équipe de conseillers et experts métiers dédiés par parcours de formation.

Tony Grave Marditsas : Maîtrise Management International, Aix-Marseille Université, Responsable des mentors dédiés aux parcours de formation au sein de l'Ecole Française.

2/ Les modalités techniques selon lesquelles le Stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le Stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de l'ÉCOLE FRANÇAISE. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse administration@lecolefrancaise.fr.

Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme **Calendly** intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire LIGHT (Cf ci-dessous).

Les professionnels sont experts et disposent des qualités suivantes :

- ✓ Direction d'entreprise de conseil (gestion des risques, investissements...)
Direction pendant plus de 20 ans d'un organisme de formation

3/ Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : administration@lecolefrancaise.fr

Le délai d'assistance est indiqué sur la formule tarifaire LIGHT (Cf ci-dessous).

Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de l'Ecole Française.

Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne
2. Les exercices d'évaluation (précisés ci-dessus) : quiz type QCM, ou réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles

La possibilité de conserver ou télécharger les contenus pédagogiques dépend de la formule tarifaire **LIGHT** (choisie lors de la validation de la Commande sur la Plateforme MonCompteFormation), dont voici les caractéristiques :

- **Formule LIGHT à 699€ :**
 - assistance pédagogique par tchat & téléphone & email dans un délai maximum de 24h
 - horaires d'ouverture du lundi au vendredi de 9h à 19h
 - mentorat avec un professionnel-expert : 2 rdv privés maximum
 - supports avancés téléchargeables,
 - vidéos accessibles pendant 2 mois

Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (QCM).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.

Modalités de sanction de l'action de formation

Cette formation vous permet de valider les acquis de compétences entrepreneuriales concourant directement au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'entreprise dans le domaine de l'immobilier et à la pérennisation de l'activité de celle-ci.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une **attestation de formation** téléchargeable au format PDF sur la plateforme e-learning de l'École Française, à la fin de la formation.

Le Stagiaire doit valider l'ensemble des modules de la formation et satisfaire aux différents tests à réaliser, qui contribuent à la sanction de l'action de formation.

Le candidat obtient une **attestation de réussite de la formation** (valable à vie) s'il satisfait à tous les tests.