

## Proposition de formation

### FORMATION EN IMMOBILIER LOI ALUR

LE MARKETING 2.0 | LE DROIT A HONORAIRES | LA GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITES | L'ART DE LA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE | LA GLI : GARANTIE LOYERS IMPAYES | LA DEMARCHE VENDEUR | LA DEMARCHE ACQUEREUR | L'ASSERTIVITE

MONSIEUR MORELLI LAURENT

Notre proposition est constituée de 2 parties

- 1 partie administrative
- 1 partie comprenant le contenu pédagogique



ENSEMBLE DYNAMISONS VOS POTENTIELS : NOTRE ENGAGEMENT QUALITE

Pièces annexées :

[Proposition de formation](#) :  
Finalité et Objectifs  
Caractéristiques du public à former  
Notre proposition adaptée  
Modalités de la formation  
L'approche financière  
[Le programme de formation](#)  
Qualité, Valeurs & Engagements d'essor conseil

[Essor Conseil RH & Formation](#)

Enregistrée sous le N° de déclaration d'activité :  
93 06 0351 606 auprès du Préfet de la Région PACA.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.  
Représentée par Lionel Gentili, Directeur  
« Le Cary » - 1770 Route de Grasse,  
06 600 Antibes  
N° SIRET : 408 544 955 000 29 APE : 8559 A  
Sarl au Capital de 100 000 euros

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## PARCOURS DE FORMATION

### FORMATION EN IMMOBILIER LOI ALUR

LE MARKETING 2.0 | LE DROIT A HONORAIRES | LA GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITES | L'ART DE LA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE | LA GLI : GARANTIE LOYERS IMPAYES | LA DEMARCHE VENDEUR | LA DEMARCHE ACQUEREUR | L'ASSERTIVITE

#### PUBLIC CONCERNE & PRE-REQUIS

**Cette Formation ou ce parcours s'adresse :** à toute personne souhaitant soit intégrer ce métier soit développer et approfondir ses techniques.

**Métiers ou Fonction Concernée :** tous professionnels de l'immobilier en activité

**Durée d'activité professionnelle nécessaire pour suivre ce module de formation :** Aucune

**Public visé par cette formation :** Tout public

**Niveau Minimum pour suivre cette formation :** Aucun

**Pré requis nécessaires**

Maîtrise de langue française | Connaissance de l'environnement informatique.

#### OBJECTIF DE LA FORMATION

**L'objectif de la formation fait référence**

Cette formation apportera un transfert immédiat des compétences acquises à l'exercice professionnel attendu.

#### FINALITES OPERATIONNELLES A L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Gérer et animer une vitrine
- > Savoir vendre son agence et utiliser au mieux internet et les réseaux sociaux
- > Exposer de façon claire et accessible le droit à honoraires
- > Acquérir les outils et les bonnes pratiques pour gagner en efficience
- > Maîtriser la gestion des priorités
- > Connaître les techniques de communication assertives qui renforcent la relation client mais aussi professionnelle et personnelle
- > Connaître les principes de la garantie des loyers impayés
- > Maîtriser présentation personnelle et la connaissance de leur entreprise.
- > Maîtriser la démarche complète du projet acquéreur de l'accueil client à la signature de l'offre d'achat en passant par la découverte du projet et l'organisation des visites.
- > Apporter les connaissances nécessaires pour mieux connaître le style relationnel, éviter l'agressivité, la manipulation et la passivité, renforcer la confiance en soi en milieu professionnel, gérer les conflits, limiter les réactions inefficaces dans une relation.

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## DUREE DE L'ACTION | DATES PREVISIONNELLES | RYTHME & HORAIRES | EFFECTIF FORME

Durée Formation : 14 heures en e-learning  
 Dates ou Période de Réalisation : Du 21/10/2019 au 21/04/2020  
 Rythme & Horaires : En FOAD (Formation Ouverte à Distance) | Alterné  
 Effectif formé : Monsieur MORELLI Laurent

## LIEU DE FORMATION

Formation ouverte à distance (FOAD) <http://elearning.essorconseil.com/> | 18 rue Haute de L'Eglise, 21350 VITTEAUX

## L'APPROCHE FINANCIERE

Prix Hors Taxe	Hors Taxe
Nombre d'heures de Formation	> 14 heures en e-learning
Nombre de Stagiaires	> 1 personne
Prix Total de la Formation	> 250 euros HT

## EVALUATION DES ACQUIS & DE LA FORMATION

### Évaluation de la formation

- > Une enquête de satisfaction à chaud vient clore le dispositif de formation
- > Une enquête de satisfaction à froid (3 mois après) est ensuite envoyée pour conclure la qualité du module suivi.
- > Une auto-évaluation du formateur est effectuée afin de s'assurer que son ressenti quant à sa prestation est en harmonie avec celui du stagiaire.

### Évaluation des acquis

- > Les évaluations qui seront réalisées découleront d'une première évaluation dite "diagnostique" qui permettra de mettre en avant les connaissances et compétences du stagiaire avant son entrée en formation. L'objectif sera d'adapter les contenus des cours mais aussi de tracer l'évolution des acquis du stagiaire.
- > Au cours de la formation, le formateur réalisera des évaluations dites "formatives". Ces évaluations consistent à vérifier le degré d'atteinte des objectifs. Elles ne constituent pas forcément une attribution de note ou de classement mais en situant l'évolution du stagiaire, le formateur ajustera ses prestations, son contenu didactique dans une perspective de régulation. Ainsi, le stagiaire sera mieux orienté vers les objectifs à atteindre.
- > A la fin de son parcours le stagiaire devra se livrer à une évaluation des acquis de la formation au travers de quiz d'appropriation. Une attestation délivrée lui permettra de se situer dans cette acquisition | Acquis | Non acquisition | ou Points à développer.
- > Dans le cas d'un titre un examen final, voir le passage devant un jury vient confirmer et valider les acquis professionnels.

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
 1770 Route de Grasse  
 06600 Antibes  
 Tél. : 04 93 74 57 57  
 Fax : 04 93 74 89 08  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
 Porte de l'Arenas Entrée C  
 06000 Nice  
 Tél. : 04 93 74 57 57  
 Fax : 04 93 74 89 08  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
 Technopôle de Château Gombert  
 13013 Marseille  
 Tél. : 04 91 14 32 79  
 Fax : 04 91 90 82 82  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
 37000 Tours  
 Tél. : 0820 209 200  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
 75001 Paris  
 Tél. : 0820 209 200  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

## MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES MIS EN ŒUVRE

### Nature de l'action ou du parcours de formation :

Les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances, en lien direct avec l'activité professionnelle exercée [Article L 6313-1 du Code du Travail].

**Nos formateurs :** Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée. Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de notre démarche qualité.

### Dans le cadre de cette formation

Responsable pédagogique	Jean Louis LABAU jean-louis.labau@wanadoo.fr
Expérience Professionnelle	+ de 10 ans dans le domaine enseigné
Niveau de Formation	Niveau BAC + 5

**Encadrement pédagogique :** La pédagogie est suivie par un responsable de formation : Mr LABAU Jean LOUIS - jean-louis.labau@wanadoo.fr.

**Matériels et supports :** Espace stagiaire (<http://elearning.essorconseil.com/>) dédié sur la plateforme FOAD, modules de formations au format SCORM permettant l'enregistrement des interactions avec l'apprenant.

**Sont remis aux stagiaires par mail :** Les coordonnées du référent pédagogique, les codes d'accès à leur espace individuel après accord des parties et/ou l'accord de prise en charge.

## VALIDATIONS DES FORMATIONS

Les épreuves du contrôle des compétences acquises à l'issue de la formation, mentionnées au décret n° 2016-173, du 18 février 2016, prouvent l'appropriation des acquis des dites formations.

Ces épreuves qui consistent en des questionnaires à choix multiples ou en des questions à réponses courtes, sont réputées réussies lorsque le nombre de bonnes réponses excède un seuil de 70%.

## SANCTION DE LA FORMATION

Une attestation de formation précisant notamment la nature, les acquis et la durée de la formation, est remise au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## MOYENS TECHNIQUES

Afin de suivre au mieux l'action de formation, le stagiaire est informé qu'il est nécessaire de posséder, les moyens pré requis ci-après. Les formations à distance imposent de savoir utiliser l'outil informatique, naviguer sur le Web et utiliser les logiciels de messagerie. La formation se réalisant à distance via une plate-forme d'enseignement en ligne, une connaissance des outils informatiques et de l'Internet est recommandée.

L'adresse de la plate-forme est : [essor-ams.akuter.com](http://essor-ams.akuter.com) ou [elearning.essorconseil.com](http://elearning.essorconseil.com)

**Configuration** : La configuration informatique recommandée est la suivante :

Un PC avec processeur 1Ghz | 1 Go de RAM | Connexion Internet ADSL 1Mo minimum | Microsoft Windows® XP/VISTA/Seven ou Macintosh | 1 Go disponibles sur le disque dur | Carte graphique et affichage en 1024 x 768 et 16 millions de couleurs | Le navigateur Google Chrome | Micro casque et webcam

## Assistance Technique et pédagogique

Le stagiaire aura accès à une assistance de 2 Niveaux | Technique Immédiate sur simple appel à nos bureaux (du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 18h) | Pédagogique sous 48 heures jours ouvrable par un Référent métier, cette assistance peut se faire également au travers de mail adressé à : [pedagogique@essorconseil.com](mailto:pedagogique@essorconseil.com)

Dans le cas de classes virtuelles, le stagiaire aura la possibilité de solliciter le formateur sur un sujet non acquis.

## MODALITE DE SUIVI

Les activités réalisées sur la Plate-forme Essor Conseil sont contrôlées et mémorisées de façon totalement automatique et informatique. Toute connexion, déconnexion, consultation d'un module de cours, consultation d'une ressource numérique est enregistrée et ne fait l'objet d'aucune diffusion externe. Le stagiaire connecté est identifié et l'utilisation de l'historique de connexion est un élément de preuve qui peut nous être demandé par un organisme externe financeur ou institutionnel. Son utilisation et sa diffusion sont donc strictement réglementées et restent confidentielles. Conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée par la loi du 6 août 2004, relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, les stagiaires disposent d'un droit de consultation, d'accès, de rectification et d'opposition, sur les renseignements transmis. Ce dispositif a été conçu pour permettre au tuteur/formateur/organisme de formation de s'assurer qu'un stagiaire participe pleinement à son apprentissage et permet de détecter rapidement des difficultés d'organisation/d'emploi du temps ou des problèmes techniques rencontrés par l'apprenant, voire une absence totale de participation de sa part.

Un quiz d'évaluation met en perspective les acquisitions des connaissances et des compétences.

L'évaluation se fait par module. Chaque module de formation est supervisé par un responsable pédagogique, ses coordonnées sont communiquées aux stagiaires à chaque début de formation.

A l'issue de la formation une attestation sera délivrée, sous réserve d'un score de plus de 70% au quiz d'évaluation.

### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

Contenu pédagogique &  
Programme de formation

FORMATION EN IMMOBILIER LOI ALUR

LE MARKETING 2.0 | LE DROIT A HONORAIRES | LA GESTION DU TEMPS ET DES  
PRIORITES | L'ART DE LA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE |  
LA GLI : GARANTIE LOYERS IMPAYES | LA DEMARCHE VENDEUR | LA DEMARCHE  
ACQUEREUR | L'ASSERTIVITE

MONSIEUR MORELLI LAURENT

ANTIBES

NICE

MARSEILLE

TOURS

PARIS

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

---

## PROGRAMME DE 14H

---



---

### LE MARKETING 2.0. LES OUTILS A VOTRE DISPOSITION : LES FONDAMENTAUX DU MARKETING APPLIQUES A L'IMMOBILIER

---

Durée e-learning : 3 heures

#### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Gérer et animer une vitrine
- > Savoir vendre son agence
- > Utiliser au mieux internet et les réseaux sociaux

#### Contenu :

- > Notions fondamentales
- > Les outils de marketing
- > Les vitrines de l'agence
- > Les plaquettes commerciale et argumentaires
- > Les sites internet
- > La publicité
- > Les réseaux sociaux

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## LE DROIT A HONORAIRES

Durée e-learning : 1 heure

### Objectifs et finalités opérationnelles :

- > Cette formation apportera aux participants les connaissances nécessaires pour exposer de façon claire et accessible le droit à honoraires en développant les conditions d'obtention des honoraires, la charge des honoraires, le plafonnement des frais d'agence en location avec la Loi ALUR
- > Ce module permettra également de détecter ce qui a changé au 1er Avril 2017 dans leurs activités et dans le fonctionnement des honoraires

### Le stagiaire sera en capacité de :

- > Avoir les bons réflexes et les moyens pour comprendre le mécanisme de la mise en place des honoraires de leur paiement et de la résolution des contentieux possibles entre les mandants, les vendeurs les acquéreurs et les agences immobilières quand le principe de cette rémunération est discuté
- > Ils pourront plus sereinement et professionnellement aborder cette partie de leur relation commerciale

### Contenu :

#### Axe 1 : Rappel du rôle de l'agent immobilier et du droit à honoraires

- > Les différentes missions
- > Les conditions subordonnant le droit à honoraires de l'agent immobilier
- > L'environnement juridique du droit à honoraires

#### Axe 2 : Les conditions d'obtention des honoraires

- > Concernant le mandat
- > Lorsque l'opération est réalisée
- > Les cas particuliers

#### Axe 3 : La charge des honoraires

- > Le contexte juridique
- > À la charge de l'acquéreur : cadre législatif et jurisprudence
- > À la charge de l'acquéreur ou du vendeur ? Cadre législatif et jurisprudence
- > Les honoraires partagés : cadre législatif et jurisprudence
- > Exemple de répartition des honoraires

#### Axe 4 : Le plafonnement des honoraires

- > Le principe
- > Les différentes zones

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

---

## LA GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITES

---

Durée e-learning : 2 heures

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Acquérir les outils et les bonnes pratiques pour gagner en efficience
- > Maîtriser la gestion des priorités

Contenu :

- > Introduction
- > Les dysfonctionnements
- > Les 6 lois de la gestion du temps
- > Les voleurs de temps externes et internes
- > Les objectifs
- > Les priorités
- > La gestion du temps dynamique

---

**ANTIBES**

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

---

**NICE**

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

---

**MARSEILLE**

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

---

**TOURS**

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

---

**PARIS**

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

---

## L'ART DE LA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE

---

Durée e-learning : 3 heures

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Connaître les techniques de communication assertives qui renforcent la relation client mais aussi professionnelle et personnelle
- > Optimiser les différents écrits professionnels

Contenu :

- > L'accueil
- > La gestion du téléphone
- > La gestion des conflits
- > La gestion des personnalités difficiles
- > La communication écrite
- > L'assertivité

---

**ANTIBES**

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

---

**NICE**

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

---

**MARSEILLE**

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

---

**TOURS**

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

---

**PARIS**

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## LA GARANTIE DES LOYERS IMPAYÉS (GLI)

Durée e-learning : 30 minutes

### Objectifs et finalités opérationnelles :

- > Cette formation apportera aux participants les connaissances nécessaires pour connaître les principes de la garantie des loyers impayés

### Le stagiaire sera en capacité de :

- > Conseiller et rassurer leur clientèle lorsqu'il leur confie la location de leur bien. Ce type de garantie permettant aux propriétaires de percevoir leurs loyers régulièrement, en dépit des difficultés de paiement que peuvent rencontrer leurs locataires.
- > Mettre en valeur tous les avantages de cette garantie.

### Contenu :

#### Axe 1 : Les garanties

- > Les loyers impayés
- > Les frais de contentieux
- > Les détériorations immobilières
- > La protection juridique
- > La carence locative

#### Axe 2 : Les exclusions de garantie

- > Pour les loyers impayés
- > Pour les détériorations immobilières
- > Pour la protection juridique
- > Pour la vacance locative
- > Exclusions communes à toutes les garanties

#### Axe 3 : La mise en place de la garantie

- > L'agrément du locataire
- > L'application des garanties
- > Les primes d'assurance

#### Axe 4 : Le règlement du sinistre

- > Le rôle de l'administrateur de biens
- > Le versement des indemnités pour la garantie des loyers
- > Le versement des indemnités pour les détériorations immobilières
- > Le versement des indemnités pour la vacance locative
- > La subrogation
- > La prescription
- > La médiation

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## LA DEMARCHE VENDEUR

Durée e-learning : 1 heure et 30 minutes

### Objectifs et finalités opérationnelles :

- > Cette formation apportera aux participants les connaissances nécessaires pour maîtriser présentation personnelle et la connaissance de leur entreprise.
- > Ils pourront développer des techniques de découverte client et projet
- > Ils placeront le projet client au cœur de leur relation commerciale
- > Ils assureront leur engagement de suivi clients grâce à une méthode précise

### Le stagiaire sera en capacité de :

- > Avoir les bons réflexes et les moyens pour adapter leur mode de communication suivant les styles sociaux de leurs clients,
- > Connaître des méthodologies et des outils pratiques pour organiser leur politique stock et augmenter leur chiffre d'affaires par une plus grosse rentrée de mandats qualifiés

### Contenu :

#### Axe 5 : Le premier RDV

- > La découverte du projet client
- > La découverte du bien
- > Les techniques d'écoute questionnement et reformulation

#### Axe 6 : Préparation de l'estimation et stratégie commerciale

- > L'estimation
- > La stratégie commerciale

#### Axe 7 : Le deuxième RDV

- > La présentation
- > La vente des services
- > La vente du prix
- > Triomphez des objections

#### Axe 8 : Le suivi vendeur

- > Son intérêt
- > Sa programmation
- > Les enjeux
- > Les règles du suivi du mandat exclusif
- > Transformation d'un mandat simple en mandat exclusif

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## LA DEMARCHE ACQUEREUR

Durée e-learning : 1 heure

### Objectifs et finalités opérationnelles :

- > Cette formation apportera aux participants les connaissances nécessaires pour maîtriser la démarche complète du projet acquéreur de l'accueil client à la signature de l'offre d'achat en passant par la découverte du projet et l'organisation des visites.
- > Ils pourront placer le projet client au cœur de leur relation commerciale
- > Ils assureront leurs engagements de suivi client grâce à une méthode précise
- > Ils seront plus sereins pour mener à bien leur rôle de conseil auprès de leur clientèle et pourront mieux sécuriser cette activité

### Le stagiaire sera en capacité de :

- > Avoir les bons réflexes et les moyens pour comprendre le projet des acquéreurs,
- > Sélectionner les biens suivant le besoin du client,
- > Amener à concrétiser les visites par une offre d'achat avant la signature du compromis de vente.

### Contenu :

#### Axe 1 : Le premier RDV

- > Accueil et découverte du projet client
- > La découverte des besoins
- > La découverte financière
- > La reformulation à la fin des découvertes
- > Le questionnement
- > Traiter les demandes par téléphone
- > Qualifier votre acquéreur

#### Axe 2 : L'organisation des visites

- > La préparation
- > Les règles à respecter

#### Axe 3 : Le deuxième RDV

- > Le trajet
- > Les visites : les étapes
- > Pendant le retour de visite
- > Le bilan des visites : différents cas de figure et les préconisations
- > La méthode Benjamin FRANKLIN
- > La prise d'offre

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

Axe 4 : Le suivi acquéreur

- > L'alerte mail
- > Le compte rendu
- > Les autres techniques par qualification d'acquéreur

ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## L'ASSERTIVITE

Durée e-learning : 2 heure

### Objectifs et finalités opérationnelles :

- > Cette formation apportera aux participants les connaissances nécessaires pour mieux connaître leur style relationnel, éviter l'agressivité, manipulation et passivité, renforcer leur confiance en eux en milieu professionnel, gérer les conflits, limiter leurs réactions inefficaces dans une relation.
- > Le but essentiel de cette formation est de faire face aux comportements inefficaces, de traiter les désaccords, formuler des demandes et des critiques de manière constructive et donc s'affirmer par sa présence physique et émotionnelle.

### Le stagiaire sera en capacité de :

- > Connaître les bénéfices à adopter un comportement assertif aussi bien avec leurs collègues que leurs clients, de mieux se connaître dans des situations nouvelles avec des enjeux professionnels et d'acquérir une gestion d'eux-mêmes pour une meilleure communication
- > Utiliser les outils de l'assertivité lors de leurs réunions et de leurs entretiens commerciaux en développant des capacités d'écoute et d'observation afin de savoir recueillir l'information

### Contenu :

#### Axe 1 : Qu'est-ce que l'assertivité

- > L'affirmation de soi
- > Les conditions de l'état assertif
- > Assertivité et confiance en soi
- > Les fondamentaux d'une communication efficace

#### Axe 2 : Développer son assertivité

- > Les comportements refuge : La passivité ; L'agressivité ; La manipulation
- > L'illustration des styles de communication
- > Les règles d'or à respecter
- > La communication non verbale : Gestes ; Voix ; Regard ; Mimiques ; Présence

#### Axe 3 : La pratique de l'entretien assertif

- > L'affirmation et le comportement
- > Les techniques de questionnement
- > La reformulation
- > Le traitement des objections

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

**Axe 4 : Gérer les conflits par l'assertivité**

- > Le conflit ?
- > Eviter la position passive/agressive ou manipulatrice
- > Les comportements assertifs face au conflit

**Axe 5 : Ce qu'il faut retenir et mettre en place**

- > Les 13 propositions à respecter pour être assertif

**ANTIBES**

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

**NICE**

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

**MARSEILLE**

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

**TOURS**

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

**PARIS**

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## Choisir **ESSOR CONSEIL**, c'est ... Depuis 1996 ...

Un organisme de formation implanté sur Antibes Sophia-Antipolis & des interventions sur toute la France.

Une qualité d'intervention ainsi qu'une évaluation constante et personnalisée, notre valeur ajoutée étant la **volonté de satisfaire nos clients**.

Des prestations réalisées conformément à la réglementation en vigueur et répondant aux **6 critères QUALITE** définis dans le décret n°2015-790 du 30 juin 2015 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle continue.

ESSOR CONSEIL est certifié QUALITE DE SERVICES « **VeriSelect** » par Bureau Veritas RE/VOF15 VERSION 2 DU 5 JUILLET 2016 SOUS LE N ° FR 031800-1

### UNE EQUIPE PEDAGOGIQUE

Qui rassemble des professionnels en contact permanent avec la **réalité des entreprises et de leurs besoins**.

### UNE EQUIPE DE 47 CONSULTANTS SPECIALISES "METIER" A VOTRE SERVICE

Des formations à **visée opérationnelle, pragmatiques et dispensées** par des professionnels exerçant ou ayant exercé la discipline.

Des hommes et des femmes de passion et de rigueur qui participent à l'élaboration des contenus pédagogiques et au **processus d'amélioration permanente**, en concertation avec notre responsable pédagogique.

### NOS VALEURS

**FACILITATION | TRANSPARENCE | PARTENARIAT | PREVENANCE | EXCELLENCE**

### NOS ENGAGEMENTS :

Anticiper les évolutions et les besoins nouveaux.

Intégrer la culture de chaque entreprise et ses problématiques.

Accompagner avec le même engagement les TPE, les PME, les grands groupes les administrations.

Rechercher des solutions adaptées et accompagner leurs mises en œuvre.

Garantir un partenariat jusqu'à l'atteinte des objectifs.

Construire une collaboration basée sur l'éthique, le juste prix, la transparence la recherche de l'efficacité et la qualité finale de la prestation.



#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com