

## ATTESTATION DE FORMATION (FOAD) DE 28H30 :

### ATTESTATION DE SUVI DE FORMATION PROFESSIONNELLE & DE CONTROLE DES COMPETENCES ACQUISES

MONSIEUR MORELLI LAURENT

## ENSEMBLE DYNAMISONS VOS POTENTIELS : NOTRE ENGAGEMENT QUALITE



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

p.1

#### 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

58, rue Nationale  
37000 Tours  
Tél. : 02 47 31 02 20  
Fax. 02 47 31 02 24  
contact.tours@essorconseil.com

#### PARIS

75, Bd HAUSSMANN  
75008 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact.paris@essorconseil.com

---

## ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION PROFESSIONNELLE & DE CONTROLE DES COMPETENCES ACQUISES

---

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

RELATIF A LA FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE  
L'IMMOBILIER

---

L'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier, instaurée par la loi Alur du 24 mars 2014, est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> avril 2016.

Le décret n° 2016-173, du 18 février 2016, paru au Journal Officiel du 21 février 2016, précise quant à lui le contenu de la formation, les personnes concernées et les mesures de contrôle associées.

Ce décret est pris pour l'application de l'article 24 de la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (ALUR)

### Personnes concernées

La loi soumet **sans distinction aucune** l'ensemble des professionnels de l'immobilier à une obligation de formation continue : **les titulaires de la Carte T et/ou G, l'ensemble des collaborateurs des entreprises immobilières ; les agents commerciaux.**

### Renouvellement

Lorsqu'ils détiennent leur carte professionnelle, **elle ne peut être renouvelée s'ils ne justifient pas avoir rempli cette obligation de formation.**

Le décret détermine la nature et la durée des activités susceptibles d'être validées au titre de l'obligation de formation continue.

### Les activités validées au titre de l'obligation de formation continue

- > La participation aux actions de formation mentionnées aux 2°, 6° et 14° de l'article L. 6313-1 du code du travail.
- > Ces actions peuvent être celles considérées comme prioritaires par la Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle de l'immobilier
- > L'assistance à des colloques organisés dans les conditions définies à l'article L. 6353-1 du code du travail, dans la limite de deux heures par an
- > L'enseignement dans la limite de trois heures par an

p.2

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

58, rue Nationale  
37000 Tours  
Tél. : 02 47 31 02 20  
Fax. 02 47 31 02 24  
contact.tours@essorconseil.com

75, Bd HAUSSMANN  
75008 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact.paris@essorconseil.com

## CONTENU & MODALITES DE LA FORMATION

### Ces activités ont trait aux domaines

Juridique | Économique | Commercial | La déontologie | Les domaines techniques relatifs à la Construction | l'Habitation | l'Urbanisme | la Transition Énergétique.

### Elles ont un lien direct avec l'activité professionnelle exercée.

Au cours de trois années consécutives d'exercice, la formation continue **inclut au moins deux heures portant sur la déontologie.**

Il fixe la durée de formation et détermine les organismes auprès desquels les professionnels de l'immobilier accomplissent leur obligation de formation, ces organismes pouvant être situés en France ou à l'étranger.

## VALIDATION 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%.

### Titulaire de la formation :

Nom :	<b>MORELLI</b>
Prénom :	<b>Laurent</b>

### Qualité :

Transaction     Gestion     Syndic

### Dénomination entreprise :

**MORELLI LAURENT**

### Dates de la formation ouverte à distance :

PERIODE DU 08 OCTOBRE 2018 AU 04 DECEMBRE 2018

## THEMES ABORDES

### TRACFIN

Durée e-learning : 7 heures  
 Durée de connexion : 7h16mn  
 Dates : du 27/11/2018 au 04/12/2018  
 Résultat du Quiz : 95.00 %

#### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Comprendre les enjeux des procédures de lutte anti-blanchiment.
- > Connaître les obligations de vigilance et de contrôle.
- > Acquérir une culture de risque et de vigilance anti-blanchiment.
- > Maîtriser le cadre réglementaire de la lutte contre le blanchiment d'argent.
- > Identifier l'ensemble des facteurs de risque de blanchiment pour mettre en application des dispositifs efficaces de lutte anti-blanchiment.
- > Construire un dispositif de lutte contre le blanchiment au sein de sa structure.

#### Contenu :

- > Définir les notions du blanchiment d'argent.
- > Maîtriser le cadre légal et institutionnel.
- > Le cadre réglementaire : les directives européennes.
- > La présentation de tracfin.
- > Les obligations à la charge des professionnels de l'immobilier.
- > La mobilisation des collaborateurs.
- > La déclaration de soupçon.
- > La construction et la pérennisation du dispositif.
- > Les actions à mener dans le cadre de la mise en alerte.
- > Les manquements à la réglementation

## LE CODE DE DEONTOLOGIE EN IMMOBILIER

Durée e-learning : 2 heures

Durée de connexion : 3h01mn

Date : le 26/10/2018

Résultat du Quiz : 93.33 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité :

- > De cerner les nouvelles règles d'éthique professionnelle et de déontologie en s'appropriant les 12 articles du Code de Déontologie.
- > De rassurer et sécuriser vos clients sur la compétence, l'honnêteté et la qualité du service apporté par le professionnel que vous êtes et
- > De favoriser l'instauration d'une relation plus confiante, positive et durable.

### Contenu :

- > Obligations de probité, de moralité et de loyauté applicables aux professionnels de l'immobilier.
- > Le respect des lois et règlement (art 3).
- > Les obligations d'organisation et gestion de l'entreprise Immobilière.
- > Les sanctions disciplinaires.

## L'OFFRE D'ACHAT

Durée e-learning : 1 heure  
 Durée de connexion : 1h13mn  
 Dates : du 04/11/2018 au 04/12/2018  
 Résultat du Quiz : 100.00 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Appréhender les techniques de conclusion d'une vente immobilière.
- > Accompagner l'acquéreur dans sa prise de décision d'achat.
- > Reconnaître la prise de décision d'achat par l'acquéreur.
- > Renseigner les différents documents fixant l'accord des parties.
- > Maîtriser cet acte qui permettra de sécuriser l'engagement des parties jusqu'à la signature du contrat définitif de vente.
- > Bien connaître le dispositif légal de l'offre d'achat
- > Maîtriser ses applications concrètes.
- > Mieux la rédiger et en assurer le suivi efficace.

### Contenu :

- > L'analyse des différents freins à un achat immobilier
- > Le traitement des objections
- > Les outils et les méthodes propres à chaque situation
- > Les techniques de conclusion
- > L'aide et l'accompagnement du client dans sa prise de décision
- > Le rappel du cadre juridique
- > L'utilisation de la lettre d'intention d'achat et de l'offre d'achat
- > La rédaction des divers documents fixant la proposition de l'acquéreur
- > La communication de l'offre d'achat au vendeur
- > La gestion de la négociation entre les parties
- > La sauvegarde du montant de la commission durant la phase de négociation
- > Le closing et la prise de rendez-vous de signature
- > L'accompagnement des parties durant la signature
- > La surveillance et le suivi du dossier d'emprunt de l'acquéreur auprès du banquier

## LA PROMESSE DE VENTE

Durée e-learning : 1 heure  
Durée de connexion : 1h39mn  
Dates : du 04/11/2018 au 04/12/2018  
Résultat du Quiz : 100.00 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Maîtriser les techniques contractuelles indispensables à la négociation et à la rédaction des promesses de vente d'immeubles et autres avant-contrats immobiliers.
- > Prévoir les bonnes clauses dans les promesses de vente.
- > Détecter les pièges pour sécuriser ses avant-contrats
- > Maîtrise la rédaction et la sécurisation de la promesse de vente pour assurer une bonne relation à long terme avec son client.
- > Garder à l'esprit les motivations de son client,
- > Mettre en œuvre la solution avec son client,
- > Identifier les bonnes pratiques de suivi de la relation.

### Contenu :

- > La gestion des offres, l'offre d'acquisition
- > Les pourparlers, les négociations
- > La promesse de vente ; le contrat de réservation ; la promesse d'achat le pacte de préférence ;
- > La vente sous condition résolutoire.
- > La différence entre promesse unilatérale de vente et promesse synallagmatique de vente.
- > Le versement d'un « dépôt » ; les difficultés d'exécution, l'exécution forcée.
- > La formalisation de l'intention d'acquiescer en promesse unilatérale : la levée de l'option.
- > Les délais de réflexion, de rétractation ;
- > Le choix entre l'acte authentique ou sous seing privé
- > Les documents à fournir et les délais.
- > Les garanties légales, contractuelles.
- > La cession et la substitution
- > Le droit de préemption, le droit de préférence,
- > Les droits des tiers,
- > L'impact de la loi Pinel
- > La condition particulière du financement de l'acquéreur
- > La libération des locaux et la situation locative

## LE COMPROMIS

Durée e-learning : 1 heure  
Durée de connexion : 1h15mn  
Dates : du 04/11/2018 au 04/12/2018  
Résultat du Quiz : 90.91 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Connaître les règles juridiques permettant de lier les parties dans le cadre du compromis
- > Analyser la situation des parties et du bien par rapport aux réglementations en vigueur
- > Détecter les spécificités de l'opération à prendre en compte
- > Adapter la rédaction du compromis aux particularités de chaque vente
- > Constituer de façon optimale le dossier du compromis
- > Pouvoir expliquer à ses clients les devoirs et obligations des contractants
- > Comprendra mieux les contraintes et obligations de l'après compromis pour sécuriser son client dans le cadre de son devoir de conseil

### Contenu :

- > Les documents nécessaires aux vérifications préalables
- > L'obligation d'information par le vendeur et les différents diagnostics
- > Le séquestre et le sort du dépôt de garantie
- > Les divers droits de préemption à purger avant le transfert de propriété
- > La condition suspensive de l'obtention du financement
- > La rédaction de la condition suspensive de l'obtention d'un prêt relais
- > Les conditions suspensives liées à l'obtention des pièces d'urbanisme
- > Le délai de rétractation et les ventes de terrains nus
- > Les particularités en matière de vente de lots de copropriété
- > Les dates de validité et de caducité du compromis sous seing privé
- > La nouvelle réglementation en matière de vente de parcelle issue d'une division
- > La rédaction de la condition suspensive de l'obtention d'un permis de construire
- > Le compromis de vente portant sur un terrain nu
- > Le compromis de vente portant sur une maison d'habitation
- > Le compromis de vente portant sur un lot de copropriété Le compromis de vente portant sur un terrain nu
- > Le compromis de vente portant sur une maison d'habitation
- > Le compromis de vente portant sur un lot de copropriété

## LA VENTE EN VEFA

Durée e-learning : 2 heures  
 Durée de connexion : 2h08mn  
 Dates : du 13/11/2018 au 04/12/2018  
 Résultat du Quiz : 73.68 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

#### Le stagiaire sera en capacité de :

- > Connaître et maîtriser la réglementation de la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
- > Identifier les acteurs et les grandes étapes du montage du dossier
- > Sécuriser et anticiper les risques
- > Présenter efficacement un programme neuf
- > Expliquer les particularités de la vente en état futur d'achèvement
- > Conseiller avec pertinence ses clients
- > Renseigner sur les assurances et les garanties
- > Respecter les obligations liées à cette activité

### Contenu :

- > Le cadre juridique général de la VEFA (loi du 3 janvier 1967 modifiée par la loi du 13 juillet 2006)
- > Les règles établies par le code de l'habitation et de la Construction
- > Quelles sont les obligations du vendeur (le maître d'ouvrage) ?
- > Forme et contenu obligatoires du contrat de réservation (approche didactique)
- > Pièces et annexes obligatoires au contrat de réservation (approche didactique)
- > Les principales étapes menant à l'acte définitif
- > Les garanties de bonne fin d'achèvement
- > Les conditions de paiement du prix
- > Les modalités de la livraison : le droit de réserve du preneur, la gestion des délais et des retards
- > Les garanties construction
- > Les Garanties Dues (SAV): Faire face aux principaux cas de litiges, Défaut de conformité
- > Garantie de livraison, Isolation phonique, Malfaçon, Vice apparent - Vice caché - Vice de construction
- > Les performances énergétiques des biens neufs: Les certifications, Les labels

## L'ENTRETIEN DU LOGEMENT LOUE

Durée e-learning : 1 heure et 30 minutes

Durée de connexion : 1h39mn

Date : le 05/11/2018

Résultat du Quiz : 83.33 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité :

- > Acquérir les connaissances nécessaires pour établir la différenciation entre les obligations du bailleur et celles du locataire en matière d'entretien du logement.
- > Permettre une appréhension et une utilisation rapides des notions et problématiques liées à l'entretien.
- > Éviter les litiges et /ou gérer les contentieux inhérents.

### Contenu :

- > La notion de décence
- > La nature des travaux que le locataire exécute ou fait exécuter,
- > La manière dont leur montant est imputable sur le loyer,
- > La durée de cette imputation,
- > En cas de départ anticipé du locataire, les modalités de son dédommagement.
- > Pendant toute la durée du bail : les obligations du bailleur en matière d'entretien du logement et de réparations nécessaires à la bonne utilisation du logement
- > Rappel des obligations en ce qui concerne :
  - Les réparations urgentes (exemple : panne de chauffe-eau en hiver),
  - Les travaux d'amélioration des parties communes ou des parties privatives du même immeuble (réfection de la cage d'escalier, ravalement de façade...),
  - Les travaux nécessaires au maintien en l'état et à l'entretien normal du logement (volets défectueux, robinetterie vétuste...),
  - Les travaux d'amélioration de la performance énergétique du logement (isolation, chaudière performante...)

## LES BAUX (HORS BAIL D'HABITATION)

Durée e-learning : 4 heures  
Durée de connexion : 4h40mn  
Dates : du 30/11/2018 au 04/12/2018  
Résultat du Quiz : 71.79 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Développer une posture d'interlocuteur privilégié, avec une grande valeur ajoutée
- > Maîtriser l'étude des différents baux autres que le bail d'habitation vide pour résidence principale dans le cadre d'une gestion plus optimisée et régulée
- > Maîtriser les nouvelles règles juridiques, économiques et fiscales issues des lois Alur et Pinel et actualisées par la loi Macron
- > Mieux informer et conseiller son client: propriétaire et locataire.
- > Approfondir le champ d'application du droit commun du louage et des réglementations spécifiques.
- > Savoir prévenir les difficultés posées par la réglementation des baux (hors baux d'habitation) et les gérer.
- > Maîtriser la rédaction et le suivi de ces contrats.

### Contenu :

- > Le Cadre juridique général du bail
- > La Forme du contrat de bail
- > L'acte notarié
- > Le Contenu du bail
- > Les clauses facultatives
- > Les clauses interdites
- > Les documents à annexer
- > Les frais non facturables
- > L'état des lieux
- > Le dépôt de garantie
- > La durée du bail
- > Les obligations du locataire
- > Les obligations du bailleur

## L'EVALUATION IMMOBILIERE (ESTIMATION, AVIS DE VALEUR)

Durée e-learning : 4h30mn  
Durée de connexion : 4h34mn  
Dates : du 15/11/2018 au 04/12/2018  
Résultat du Quiz : 81.82 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Définir la différence entre estimation et expertise.
- > Déterminer les différentes valeurs et méthodes d'expertise aux regards des différents types d'immeubles à évaluer.
- > Choisir et mettre en œuvre la méthode adaptée.
- > D'estimer la valeur des biens immobiliers

### Contenu :

- > L'environnement du bien immobilier
- > Les actes liés au bien immobilier
- > Les catégories de biens immobiliers
- > Les principes de l'évaluation
- > Les différentes méthodes d'évaluation
- > Les données physiques
- > Les données juridiques
- > Les données économiques
- > La recherche d'information propre à alimenter l'évaluation
- > La présentation de l'avis de valeur
- > Un avis de valeur en action
- > L'évaluation des appartements
- > L'évaluation des maisons individuelles
- > L'estimation des terrains à bâtir

## LA PROSPECTION

Durée e-learning : 1 heure  
Durée de connexion : 1h24mn  
Date : le 08/10/2018  
Résultat du Quiz : 100.00 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Maîtriser la prospection phoning, la pige, le porte à porte, le réseautage/la recommandation et la prospection 2.0.
- > Mieux connaître votre zone de chalandise grâce à la création de votre sectorisation et la connaissance du marché via votre politique de stocks.
- > D'organiser, de planifier, d'effectuer et de suivre l'ensemble des modes de prospection en immobilier.
- > Créer, animer et développer vos ventes et votre notoriété via les réseaux sociaux.

### Contenu :

- > Pourquoi la prospection ?
- > La prospection Porte à Porte
- > De sa création à sa dissolution
- > La prospection mailing
- > La prospection phoning
- > La prospection relation/réseau
- > La prospection 2.0

## LES GARANTIES

Durée e-learning : 3 heures  
 Durée de connexion : 3h03mn  
 Dates : du 22/11/2018 au 04/12/2018  
 Résultat du Quiz : 84.21 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

- > Cette formation apportera les connaissances nécessaires pour sécuriser la vente d'un bien immobilier pour maîtriser les différentes catégories de garanties et sûretés bancaires en termes d'avantages et d'inconvénients, de formalisme, de conditions d'éligibilité, de durée et de montant et d'appréhender les garanties et sûretés bancaires sous l'angle du conseil à la clientèle

### Le stagiaire sera en capacité de maîtriser :

- > La problématique de la sécurisation des acheteurs et les conséquences
- > Le mécanisme des cautionnements et garanties bancaires : leur mise en place, la portée des engagements et leur montage.
- > Les différentes garanties mises en place dans le contexte immobilier
- > Les spécificités des garanties bancaires liées au logement et au bénéficiaire

### Contenu :

- > Notions de droit sur la propriété
- > Les différentes formes de garanties
- > Le recours aux SCM
- > Le dispositif VISALE
- > Les obligations d'expertise instaurées par la Directive européenne (DCI)

## LES DISPOSITIFS DE DEFISCALISATION IMMOBILIERE

Durée e-learning : 30 minutes  
 Durée de connexion : 1h16mn  
 Dates : du 16/10/2018 au 17/10/2018  
 Résultat du Quiz : 88.89 %

### Objectifs et finalités opérationnelles

- > Cette formation apportera les connaissances pour maîtriser l'environnement, le contexte, les avantages et les contraintes des différents dispositifs de défiscalisation en vigueur pour mieux informer leur clientèle dans le cadre de leur devoir de conseil

#### Le stagiaire sera en capacité de :

- > Professionnaliser leur activité en maîtrisant les dispositifs de défiscalisation : Le dispositif PINEL reconduit, le dispositif COSSE Ancien pour relayer les dispositifs BORLOO et BESSON anciens, le dispositif CENSI-BOUVARD remanié
- > Ils pourront mieux conseiller leur clientèle dans le choix de leur financement et de l'optimisation de leurs investissements en toute clarté et sécurité

### Contenu :

- > Le dispositif PINEL reconduit.
- > Le dispositif COSSE Ancien pour relayer les dispositifs BORLOO et BESSON anciens.
- > Le dispositif CENSI-BOUVARD remanié.
- > Point sur l'ensemble des dispositifs en vigueur.

## ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION PROFESSIONNELLE & DE CONTROLE DES COMPETENCES ACQUISES

Décret n° 2016-173, du 18 février 2016, paru au Journal Officiel du 21 février 2016

### Nous soussignés

Lionel Gentili & Jean Louis LABAU | agissant en qualité de Directeur & Directeur Pédagogique de Essor Conseil, 1770 Route de Grasse - Immeuble Le Cary - 06600 ANTIBES, enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 93 06 0351 606, auprès du Préfet de la Région Provence Alpes Côte d'Azur, attestons par la présente que :

### Attestons que Monsieur

**MORELLI Laurent**

A suivi une formation de 28 heures et 30 minutes en e-learning (ainsi que 1 heure une classe virtuelle) du 08 Octobre 2018 au 04 Décembre 2018.

A l'issue de chaque thème abordé, il a été effectué un contrôle de compétences conformément aux attendus du décret du 18 février 2016.

Les compétences sont réputées acquises lorsque le nombre de bonnes réponses aux quiz excède un seuil de 70%.

### Résultat des contrôles de compétences :

**Compétences Acquises**  
 Validation de 28 heures et 30 minutes de formation

Ces formations ont été effectuées conformément aux attendus du décret du 18 février 2016.

A Antibes - Sophia Antipolis, le 18/12/2018.

Signature et cachet de l'entreprise :

**Essor Conseil RH & Formation**

Lionel Gentili | Directeur



p.16

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

58, rue Nationale  
 37000 Tours  
 Tél. : 02 47 31 02 20  
 Fax : 02 47 31 02 24  
 contact.tours@essorconseil.com

75, Bd HAUSSMANN  
 75008 Paris  
 Tél. : 0820 209 200  
 contact.paris@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 031 800-1

### UNE EQUIPE PEDAGOGIQUE

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

### UNE EQUIPE DE 50 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.

