



RECRUTER
FORMER
ACCOMPAGNER
FACILITER

NOS FORMATIONS

RETROUVEZ NOTRE CATALOGUE
DE FORMATIONS CEOS ONE

CEOS ONE
EXPERIENCE RH & FORMATION



L'Immobilier Augmenté

CEOS ONE : L'EXCELLENCE EN INGÉNIERIE DE FORMATION

*“Former
aujourd’hui ceux
qui feront
l’immobilier de
demain.”*

L’immobilier de 2026 ne se limite plus aux visites et aux mandats en vitrine. C’est devenu un métier de haute précision : hyper-réglementé, digitalisé, financiarisé et au cœur des enjeux climatiques. Entre l’IA, l’ESG, le DPE et les nouvelles exigences clients, la barre est haute. Ce catalogue n’est pas une simple liste de cours ; c’est un arsenal stratégique conçu autour de quatre piliers d’excellence.

2

1

**La conformité
comme
bouclier**

- › **Parcours Intégration** : Sécurisez l’arrivée de vos nouveaux talents avec nos parcours dédiés (Transaction, Gestion, Syndic).
- › **Loi ALUR & Déontologie** : Allez au-delà de l’obligation légale pour en faire un véritable gage de professionnalisme et de réassurance client.
- › **Sécurité Juridique** : Des contenus mis à jour en temps réel selon les derniers décrets 2025 et les jurisprudences les plus récentes.

2

**La performance
terrain & expertise
métiers**

- › **10 Univers Métiers** : Des parcours ultra-spécialisés adaptés à chaque niveau : Débutant, Confirmé, Expert. Pragmatisme Absolu : Nous partons de vos dossiers réels. L’objectif n’est pas seulement que vos équipes « sachent », mais qu’elles exécutent mieux, plus vite et plus sereinement.
- › **Focus Syndic & Copropriété** : Un déploiement inédit de 27 modules pour maîtriser la gestion de demain, de la comptabilité analytique à la gestion sociale d’immeuble.

L'Immobilier Augmenté

CEOS ONE : L'EXCELLENCE EN INGÉNIERIE DE FORMATION

3

L'ia, le développement durable & les nouveaux marchés

- › **IA & Agence Augmentée** : L'IA n'est plus un gadget. Nous dotons vos équipes de véritables assistants augmentés et de stratégies de marketing prédictif pour libérer leur potentiel commercial.
- › **Transition Énergétique** : DPE, PPT, décret tertiaire... Transformez la contrainte écologique en levier de business.
- › **Silver Économie** : Maîtrisez les enjeux du marché des Seniors (Viager, bail à vie, vente à terme) pour capter une part de marché en pleine explosion.

4

L'Expérience Client «New Gen»

- › **Inspiration US** : Webinaires et Clubs Clients exclusifs pour transformer vos clients en ambassadeurs actifs.
- › **Soft Skills & Leadership** : Développez la négociation complexe, la communication non-violente et le management-coach pour fidéliser vos talents et vos clients.

| À QUI S'ADRESSE CE CATALOGUE ?

- › **Réseaux & Groupes** : Pour structurer votre propre École métier et arrêter de « charger la voiture et souhaiter bonne chance ».
- › **Agences Immobilières & Administrateurs de Biens** : Pour asseoir votre autorité locale et sécuriser juridiquement chaque étape de votre activité.
- › **Services de Gestion & Syndics** : Pour piloter une montée en puissance transverse et synchroniser l'expertise de tous vos pôles.
- › **Notre Engagement** Oubliez les PowerPoints poussiéreux. Chaque module est un choc opératoire conçu pour que vos collaborateurs repartent avec :
 - › Des outils prêts à l'emploi.
 - › Des réflexes sécurisés face au client et à la loi.
 - › Le déclic : « OK, dès demain, je fais différemment. »Ce catalogue dépasse le simple cadre de l'obligation réglementaire : il est conçu pour ceux qui souhaitent transformer la formation en un véritable levier de croissance. **Si vous voulez préparer vos équipes aux défis de 2026, bienvenue chez CEOS ONE.**

CEOS ONE vous accompagne également dans l'ingénierie financière de vos projets : notre service dédié optimise le financement de vos formations (OPCO, Qualiopi) pour transformer cet investissement en levier de croissance immédiat. Consultez-nous.

06

UNIVERS 1 Socle réglementaire et nouveaux entrants

- › Introduction
- › Déontologie et éthique de l'expert
- › Veille Juridique & Réformes 2026
- › Vigilance Financière & TRACFIN 2026
- › Lutte contre la discrimination – Éthique et conformité

11

UNIVERS 2 Transaction et performance commerciale

- › Introduction
- › Capter un mandat exclusif dans un marché concurrentiel
- › Client expert en immobilier (modules avancés)
- › Créer et défendre son estimation
- › Développer son fichier acquéreurs et le qualifier efficacement
- › Devenir ambassadeur de son agence
- › Gérer les objections client avec tact et efficacité
- › La mine d'or des anciens clients – Suivi vendeur suivi acquéreur
- › La vente émotionnelle en immobilier
- › Maîtriser les techniques de closing et de négociation
- › Marque Réseau et Appartenance
- › Optimiser sa Synergie entrante et sortante
- › Piloter sa performance commerciale avec des indicateurs simples
- › Préparation mentale du vendeur
- › Professionnel de l'immobilier au centre de sa cité
- › Réussir ses photos, visites et mise en valeur
- › Ritualiser ses rendez-vous vendeurs

- › Stratégie et Tactique – de la vision d'ensemble aux actions concrètes
- › Techniques avancées de découverte client acquéreur
- › Techniques avancées de persuasion en immobilier
- › Transformer une estimation en mandat signé

32

UNIVERS 3 Gestion locative et expérience bailleur

- › Introduction
- › Accueillir et fidéliser un propriétaire bailleur
- › Améliorer la satisfaction locataire avec des process efficaces
- › Arrêter les charges de copropriété
- › Bailleur expert et DPE 2026
- › Comment éviter la vacance locative
- › Dossiers, garanties, impayés – approche préventive
- › Estimer un loyer juste et attractif
- › Expérience locataire & digitalisation du parcours
- › Faire de la gestion un levier commercial en vente_location_syndic
- › Fiscalité & stratégie patrimoniale des bailleurs
- › Gestion des Baux codes civils
- › Les assurances en gestion locative
- › Location d'appartement vide
- › Maîtriser les états des lieux d'entrée et de sortie
- › Parcours bailleur premium & développement du parc
- › Pré-état des lieux, États des lieux nouvelle génération
- › Prévenir et gérer les impayés locatifs
- › Recouvrement loyers 2025
- › Réussir la prise de mandat en gestion locative
- › Stratégies pour développer son portefeuille gestion
- › Suivre et relancer les travaux avec méthode

54

UNIVERS 4 Syndic et copropriété durable

- › Introduction
- › Accompagner un syndic bénévole avec professionnalisme
- › AG nouvelle génération (présentiel, visio, vote électronique)
- › Avant, pendant, après – tout est posture
- › Chaque vote compte
- › Chauffer moins, penser plus. Prêt collectif automatique
- › Communication efficace avec les copropriétaires
- › Comprendre les copropriétés dégradées
- › Comptabilité analytique 68
- › Contrat de syndic 2026
- › Copropriété – loi Climat & Résilience, DPE collectif, PPT
- › Copropriété et travaux – rôles et responsabilités
- › Financer sans diviser
- › Financier & data de la copropriété
- › Fonctionnement Conseil Syndical
- › Fonctionnement d'une copropriété – les bases
- › Gestion sociale dans le régime de copropriété
- › Gouverner, c'est comprendre
- › Heatflation en copropriété
- › Lire et comprendre un règlement de copropriété
- › Organiser une assemblée générale en tant que syndic
- › Piloter sans s'imposer
- › Régime de copropriété
- › Règles de majorité copropriété
- › Répartition des charges de copropriété
- › Transition énergétique et obligations en copropriété
- › Transparence et efficacité
- › Vendre un lot de copropriété – vigilance juridique

84

UNIVERS 5 **la, data et agence augmentée**

- › Introduction
- › Adopter un CRM immobilier au quotidien
- › Module avancé automatisations ia & agents ia
- › Automatiser l'agence sans déshumaniser (workflow no-code)
- › Copilote ia de l'agent immobilier (tous métiers)
- › Créer des visuels attractifs pour ses annonces
- › Module débutant : Découverte & premiers usages
- › ia & data pour estimer, prioriser, piloter
- › Module avancé : ia créative & analyse documentaire
- › Modules marketing : image de marque & communication digitale
- › Marketing ia : contenus, campagnes & hyperlocal
- › Modules organisation & productivité
- › « Roadmap » Construire son stack digital 2026
- › Utiliser les réseaux sociaux pour développer son activité

98

UNIVERS 6 **Soft skills, leadership et business d'agence**

- › Introduction
- › Business model d'agence 2026 (transaction, gestion, syndic, finance)
- › Créer son plan de progrès personnel annuel
- › Développer son leadership personnel
- › Dirigeant ambassadeur & influence locale
- › Gérer son énergie plutôt que son temps
- › Intégrer l'intelligence artificielle dans son quotidien pro

- › Maîtriser la communication non violente en agence
- › Management-coach & QVCT en immobilier
- › Newsletter CEOS ONE
- › Opérations rentrée scolaire
- › Pilotage commercial & tableaux de bord
- › Recrutement, onboarding & fidélisation des talents
- › S'organiser en mode zéro paperasse
- › Stratégie réseaux sociaux
- › TikTok immobilier
- › Travailler sa posture dans la relation téléphonique

115

UNIVERS 7 **Esg et immobilier durable**

- › Introduction
- › Baux "verts" & obligations tertiaires
- › Conduite de projets de rénovation lourde
- › Décoder l'ESG appliqué à l'immobilier
- › Diagnostic technique global
- › DPE, PPT & stratégie énergétique de portefeuille
- › Parcours "Réfèrent Immobilier Durable"

122

UNIVERS 8 **Les seniors et l'immobilier**

- › Introduction
- › Atelier viager et calculs
- › Éthique, posture et communication avec les seniors
- › Fiscalité et ingénierie patrimoniale
- › Le marché des seniors
- › Les montages immobiliers adaptés aux seniors
- › Les nouveaux outils seniors
- › Viager et 2 annexes au mandat, l'offre d'achat et le compromis
- › Viager, le juridique

131

UNIVERS 9 **Webinaires et clubs clients à la façon us**

- › Introduction
- › Club conseils syndicaux & gestionnaires
- › Mettre en place le concept de l'Ambassadeur ADVISIO SENIOR
- › Séminaire annuel - Cap sur la copro de demain
- › Webinaire trimestriel - Actualités du marché & nouvelles règles

139

UNIVERS 10 **Phoning et prospection**

- › Introduction
- › Les 10 erreurs fatales en phoning
- › Manager : face à un conseiller en difficulté
- › Manager : face à un conseiller très performant
- › Phoning, pige et prospection téléphonique : stratégies 2026
- › Réglementation officielle du phoning au 1er janvier 2026
- › Script phoning 2026



univers

01

SOCLE RÉGLEMENTAIRE & NOUVEAUX ENTRANTS

L'excellence réglementaire :
piloter la conformité dans
l'ère post-décret 2025

6

En 2026, la conformité n'est plus un sujet de débat, c'est un prérequis à l'exercice. La pleine application du décret sur les compétences initiales (suite à la décision du Conseil d'État de 2025) a redéfini les standards du recrutement et de l'onboarding. Pour le professionnel de l'immobilier, la sécurité juridique est devenue le premier levier de la performance commerciale.

Cet Univers est le pivot central de votre agence. Il garantit que chaque collaborateur, du nouvel entrant à l'expert confirmé, opère dans un cadre sécurisé, éthique et parfaitement aligné avec les exigences de la CCI et des autorités de contrôle.

L'approche CEOS ONE : Nous transformons les obligations légales en outils de management. En 2026, **CEOS ONE** vous accompagne pour industrialiser la montée en compétence de vos équipes. De la validation du socle des 42h à la veille juridique de pointe, nous faisons de la loi votre meilleure alliée pour asseoir votre autorité sur le marché.

DÉONTOLOGIE & ÉTHIQUE

de l'Expert

Intégrité et posture professionnelle :
valider l'obligation ALUR tout en
renforçant son image de marque.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les 12 articles du Code de Déontologie pour sécuriser sa pratique quotidienne.
- Développer une posture d'expert responsable face aux clients et aux confrères.
- Valider les 2 heures obligatoires de déontologie requises pour le renouvellement des cartes professionnelles.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : E-learning ou Présentiel
Attestation homologuée Loi ALUR.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Tous les professionnels de l'immobilier soumis à l'obligation ALUR.
Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les pédagogies actives et l'ancrage mémoriel issu des neurosciences. Utilisation de l'engagement attentionnel par des ateliers pratiques de décryptage de situations conflictuelles réelles, des mises en situation de dilemmes éthiques face à un client et des défis de rédaction de clauses de transparence pour vos mandats.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Application du Code** : Probité, transparence et gestion rigoureuse des fonds.
- ❷ **Conflits d'intérêts** : Identification, déclaration et neutralité du conseil.
- ❸ **Relations inter-cabinets** : Éthique de la collaboration et respect des confrères.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

L'éthique est votre meilleur argument de vente. Transformez une heure obligatoire en un **gage de confiance** pour vos mandants, prouvant que votre agence place l'intégrité au cœur de son service.

VEILLE JURIDIQUE & Réformes 2026

Actualisation des connaissances :
maîtriser les dernières évolutions
législatives pour conseiller avec
précision.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Intégrer les réformes législatives et les décrets d'application parus au cours des 12 derniers mois.
- Analyser l'impact des nouvelles jurisprudences sur la responsabilité civile de l'agent.
- Mettre à jour ses actes (mandats, baux) selon les dernières exigences légales.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : E-learning ou Présentiel
Attestation homologuée Loi ALUR.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Professionnels confirmés, agents immobiliers et gestionnaires.
Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les pédagogies actives et l'ancrage mémoriel issu des neurosciences. Utilisation de l'engagement attentionnel par des ateliers pratiques d'audit de vos propres modèles de baux et mandats, des mises en situation de conseil client sur les nouvelles lois et des défis de synthèse juridique pour vos futurs rendez-vous.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Actualité législative 2025-2026** : Analyse des nouvelles lois impactant la transaction (loi de finances) et la gestion locative.
- ➋ **Réformes du DPE et audit énergétique** : Maîtrise du calendrier des interdictions de louer et des obligations d'affichage.
- ➌ **Jurisprudence récente** : Étude des arrêts de la Cour de cassation sur le devoir de conseil, l'affichage des honoraires et les vices cachés.
- ➍ **Mise à jour contractuelle** : Adaptation des clauses spécifiques dans les mandats de vente, baux d'habitation et règlements de copropriété.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gardez toujours un temps d'avance. Ne laissez pas un client ou un notaire vous surprendre sur un nouveau décret. **Incarnes l'expertise absolue** grâce à la veille stratégique de **CEOS ONE**.

VIGILANCE FINANCIÈRE & TRACFIN 2026

Sécurité financière de l'agence :
appliquer les procédures LCB-FT en
toute sérénité.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Actualiser les procédures internes de lutte contre le blanchiment selon les standards 2026.
- Maîtriser l'identification du bénéficiaire effectif et l'analyse de provenance des fonds.
- Savoir gérer une déclaration de soupçon et préparer un éventuel contrôle DGCCRF.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format :** E-learning ou Présentiel
Attestation de formation spécifique.
- ➔ **Date :** 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif :** 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Titulaires de carte, directeurs d'agences et collaborateurs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les pédagogies actives et l'ancrage mémoriel issu des neurosciences. Utilisation de l'engagement attentionnel par des ateliers pratiques d'analyse de dossiers clients «suspects», des mises en situation de contrôle DGCCRF fictif et des défis de complétion de

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le cadre LCB-FT en 2026 :** Rappel des obligations spécifiques aux professions immobilières et sanctions encourues.
- ❷ **La cartographie des risques :** Identifier les signaux d'alerte (pays à risque, montage offshore, paiements atypiques).
- ❸ **Identification et vérification :** Protocoles de vérification d'identité des clients et des bénéficiaires effectifs (registre BE).
- ❹ **La Déclaration de Soupçon (DS) :** Quand, comment et auprès de qui déclarer ? Procédure sécurisée avec TRACFIN et protection de l'agent.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez votre responsabilité pénale et protégez votre entreprise des amendes administratives en instaurant une culture de la vigilance irréprochable avec CEOS ONE.

LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION

Éthique et conformité

Sécuriser ses pratiques commerciales et garantir l'égalité d'accès au logement (Module obligatoire Loi ALUR).

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le cadre légal et les 25 critères de discrimination définis par le Code pénal.
- Identifier les situations à risque dans le processus de sélection (location et transaction).
- Savoir opposer un refus légal et argumenté à une demande discriminatoire d'un client (bailleur ou vendeur).
- Adopter une posture professionnelle éthique pour protéger l'agence contre les sanctions civiles et pénales.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (2 heures)
- ➔ **Format :** E-learning ou Présentiel
Attestation de formation spécifique.
- ➔ **Date :** 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif :** 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires et directeurs d'agence.
Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les pédagogies actives et l'ancrage mémoriel issu des neurosciences. Utilisation de l'engagement attentionnel par des ateliers pratiques d'analyse de critères de sélection, des mises en situation d'entretien avec des propriétaires exigeants et des défis de

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les 25 critères de discrimination :** Étude détaillée (origine, handicap, âge, situation de famille, mœurs, etc.).
- ➋ **Processus de sélection conforme :** Analyse des pièces justificatives autorisées et interdites selon le décret 2015-1437.
- ➌ **Gestion du client donneur d'ordre :** Comment répondre à une instruction discriminatoire du bailleur ou du vendeur sans perdre le mandat.
- ➍ **Outils d'autocontrôle :** Mise en place d'un registre de candidatures et de procédures de «testing» interne pour garantir l'impartialité.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Au-delà de l'obligation légale, ce module transforme une contrainte en **gage de qualité**. En formant vos équipes, vous protégez votre marque contre les risques de «testing» et les atteintes à votre réputation. Vous assurez à vos clients (bailleurs et vendeurs) une gestion irréprochable et sécurisée, tout en affirmant les valeurs éthiques de votre cabinet.



univers

02

TRANSACTION & PERFORMANCE COMMERCIALE

L'art de transformer chaque contact en succès opérationnel

11

Le marché de l'immobilier exige aujourd'hui bien plus qu'une simple mise en relation. Pour performer, le conseiller doit devenir un stratège : maître de sa découverte client, expert en évaluation et redoutable négociateur.

Cet Univers est le réacteur de votre réussite commerciale. Nous avons conçu ces parcours pour couvrir l'intégralité du cycle de vente : de la captation du mandat exclusif à la signature finale, en passant par la mise en valeur visuelle du bien et la gestion des émotions.

L'approche CEOS ONE : Au-delà des techniques de vente classiques, nous intégrons la **psychologie comportementale**, la **préparation mentale** et la **vente émotionnelle**. Que vous soyez en phase de conquête (mandat exclusif), de fidélisation (suivi des anciens clients) ou de closing, nos modules vous donnent les outils concrets pour asseoir votre autorité et devenir l'ambassadeur incontournable de votre agence **sur votre secteur**.

CAPTER UN MANDAT EXCLUSIF

dans un Marché Concurrentiel

La Méthode de la Valeur Perçue
pour Transformer Chaque RDV en
Partenariat Exclusif

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Positionner immédiatement votre offre de services comme unique et supérieure à la concurrence.
- Maîtriser les leviers psychologiques et émotionnels qui motivent la signature exclusive du vendeur.
- Concevoir une présentation d'agence percutante centrée sur les bénéfices concrets pour le client.
- Gérer les objections courantes relatives à l'exclusivité (peur de l'enfermement, comparaison des commissions) et clôturer l'entretien efficacement.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs débutants ou expérimentés souhaitant augmenter significativement leur part de mandats exclusifs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **activités collaboratives** de modélisation des « meilleurs capteurs », des **misés en situation** d'objections complexes, et des **défis** de persuasion

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Audit Concurrentiel** : Identifier et amplifier les failles de la concurrence.
- ➋ **Le Pitch Exclusif** : Structurer l'entretien autour des 5 preuves irréfutables de la valeur ajoutée.
- ➌ **Psychologie du Vendeur** : Utiliser la rareté et l'urgence pour justifier l'engagement exclusif.
- ➍ **Clôture et Traitement des Objections** : Techniques de désamorçage immédiat et signature.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez vos commissions et diminuez le temps passé en prospection en ciblant les mandats les plus rentables. Positionnez-vous comme l'expert incontournable du secteur et **augmentez votre revenu moyen par transaction** grâce à une part de marché exclusive dominante.

CLIENT EXPERT EN IMMOBILIER

(modules avancés)

De la relation au partenariat :
anticiper les besoins complexes et
fidéliser les clients exigeants
Objectifs opérationnels

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier la psychologie et les attentes spécifiques des clients ayant une forte connaissance du marché.
- Maîtriser les outils d'analyse financière et les arguments techniques pour dialoguer d'égal à égal avec un client «expert».
- Développer une stratégie de communication basée sur la preuve (données, chiffres, études de marché) et non sur la seule conviction.
- Transformer un client expert en un ambassadeur de votre marque générant du referral (bouche-à-oreille qualifié).



DUREE & MODALITÉS

- 1 jour (7 heures)
- **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, managers et négociateurs expérimentés souhaitant exceller dans la gestion des clients investisseurs, des propriétaires multi-biens ou des profils très exigeants. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** complexes nécessitant des analyses financières rapides, des **mise en situation** de débats techniques face à un client expert et des **défis** de justification d'écarts de prix basés sur des données

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les 4 profils du client expert** : reconnaître leurs motivations au-delà de l'achat/vente.
- ❷ **Argumentation par la donnée** : maîtriser le ROI, la fiscalité et les perspectives de valorisation.
- ❸ **Le langage de l'expertise** : éviter les approximations et utiliser un vocabulaire précis et technique.
- ❹ **Stratégie de fidélisation** : mettre en place un suivi sur mesure post-transaction pour générer du referral.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Ne craignez plus les questions techniques complexes. Gagnez la confiance des clients à fort potentiel de transactions. **Multipliez votre chiffre d'affaires grâce à des mandats de grande valeur** et construisez un réseau d'ambassadeurs pour une prospection passive ultra-efficace.

CRÉER ET DÉFENDRE SON ESTIMATION :

Convaincre avec Méthode

L'art de l'estimation juste et
l'argumentation infaillible face au
vendeur

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les trois méthodes d'estimation reconnues et justifier chaque écart de prix.
- Utiliser la donnée de marché et les outils numériques pour produire un dossier d'analyse comparative de marché (ACD) irréfutable.
- Développer une posture et une rhétorique non-conflictuelle pour aligner le vendeur sur le prix du marché.
- Transformer la présentation de l'estimation en une opportunité de signature de mandat exclusif.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs expérimentés, et toute personne souhaitant sécuriser des mandats au juste prix et maximiser leur taux de conversion. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **activités collaboratives** basées sur des cas réels, des **misés en situation** d'entretien difficiles (jeu de rôle) et des **défis** de justification d'écarts pour automatiser la confiance.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Méthodes d'estimation 3.0** : Du comparatif au rendement, les outils digitaux au service de la précision.
- ➋ **L'ACD comme outil de confiance** : Construire un dossier qui vend votre expertise avant le bien.
- ➌ **Rhétorique et posture** : Maîtriser l'écoute active et le langage non-verbal face à la surestimation.
- ➍ **Clôture de l'estimation** : Techniques pour basculer naturellement vers la signature du mandat exclusif.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Diminuez le nombre de mandats non vendus en évitant les prix de complaisance. Renforcez votre crédibilité professionnelle et obtenez plus de mandats exclusifs grâce à une argumentation solide et factuelle. Multipliez la rotation de votre stock et sécurisez votre commission.

DÉVELOPPER SON FICHER ACQUÉREURS

et le qualifier efficacement

La prospection inversée :
transformer l'incertitude en
pipeline d'acheteurs prêts à acheter

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Mettre en place un système d'acquisition de leads acquéreurs qualifiés (inbound et outbound).
- Maîtriser les 3 niveaux de qualification (besoin, motivation, financement) pour filtrer les «touristes».
- Utiliser les outils digitaux pour segmenter et entretenir la relation avec son fichier acquéreurs dans la durée.
- Transformer le fichier en un outil de prospection vendeur indirecte (vendre un bien avant qu'il ne soit en ligne).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et négociateurs souhaitant optimiser leur temps en travaillant avec des acquéreurs réellement engagés et prêts à concrétiser un achat. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de scripting des appels de qualification, des **activités collaboratives** de création de questionnaires de découverte approfondie et des **défis** de segmentation de fichiers pour automatiser les meilleures pratiques.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Acquisition de leads** : les canaux les plus performants (web, réseaux, partenariats).
- ❷ **La qualification approfondie** : les questions filtres obligatoires (budget réel, décision, délai).
- ❸ **Le nurturing efficace** : envoyer le bon message au bon moment pour maintenir l'intérêt.
- ❹ **Prospection inversée** : utiliser son fichier pour capter des mandats en exclusivité avant publication.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Ne perdez plus de temps avec des prospects non-solvables ou non-engagés. Accélérez votre cycle de vente en présentant des biens à des acquéreurs ultra-qualifiés. **Augmentez votre crédibilité auprès des vendeurs** en démontrant que vous avez déjà l'acheteur idéal.

DEVENIR AMBASSADEUR de son agence

Développez votre marque
personnelle et utilisez-la pour
rayonner et attirer naturellement
de nouvelles affaires

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Définir et aligner son image professionnelle et personnelle sur les valeurs de l'agence.
- Maîtriser les techniques de personal branding (réseaux sociaux, présence locale) pour gagner en notoriété.
- Transformer la satisfaction client en un système de recommandation (referral) actif et constant.
- Utiliser la posture d'ambassadeur pour justifier une commission plus élevée et obtenir des mandats exclusifs.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et négociateurs souhaitant développer leur influence personnelle, fidéliser leur clientèle et générer un flux de business organique via leur réputation. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de définition de charte éditoriale personnelle, des **mises en situation** de *networking* efficace et des **défis** de *storytelling* de la marque pour automatiser une communication positive et professionnelle.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les piliers de la marque personnelle** : authenticité, expertise, et alignement avec l'agence.
- ❷ **Le personal branding local** : s'implanter durablement dans l'écosystème du quartier.
- ❸ **Le système d'ambassadeurs** : transformer les anciens clients en prescripteurs actifs et rémunérés (si applicable).
- ❹ **La posture de leader** : communication non-verbale et éloquence pour inspirer la confiance.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Ne dépendez plus uniquement de la prospection à froid. Votre réputation travaille pour vous, attirant naturellement des clients vendeurs qualifiés. **Augmentez votre valeur perçue et votre revenu** en devenant la référence de l'immobilier sur votre secteur.

GÉRER LES OBJECTIONS CLIENT

avec tact et efficacité

Transformer les doutes en opportunités de clôture : la maîtrise du dialogue constructif

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier la nature réelle de l'objection (prix, peur, manque de confiance) pour y répondre avec précision.
- Maîtriser une méthode structurée de traitement des objections (écoute, reformulation, réponse, contrôle) pour éviter l'improvisation.
- Développer une posture émotionnelle neutre et professionnelle face aux clients difficiles ou agressifs.
- Faire de la réponse aux objections un levier puissant pour renforcer la confiance et obtenir l'engagement final.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et négociateurs de tous niveaux souhaitant réduire le stress lié à la négociation et améliorer leur taux de conversion après l'énoncé d'un doute. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **misés en situation** intensives face aux objections les plus fréquentes, des **activités collaboratives** de création de «banques de réponses» percutantes et des **défis de** reformulation pour automatiser l'efficacité verbale.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les 5 familles d'objections** : diagnostic immédiat et réponse ciblée.
- ❷ **La méthode L.E.A.D.** : écouter, explorer, ajuster et diriger vers la solution.
- ❸ **Le langage sans conflit** : les mots et les tournures qui désamorcent la tension.
- ❹ **Objections fatales** : savoir quand relancer et quand il est préférable de se retirer élégamment.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Ne perdez plus de mandats ni de ventes à cause d'un désaccord. Gagnez en assurance et en rapidité dans vos échanges. **Augmentez votre taux de conversion en transformant chaque résistance client en un pas de plus vers la signature.**

LA MINE D'OR DES ANCIENS CLIENTS :

Suivi vendeur suivi acquéreur

Stratégie de *referral* et de réactivation : transformer le passé en flux de nouvelles opportunités

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Mettre en place un plan de contact post-transaction (vendeur et acquéreur) basé sur la valeur et non sur la simple relance.
- Maîtriser les 3 moments clés (anniversaire, actualité du quartier, besoin connexe) pour réactiver la relation.
- Utiliser les anciens clients pour générer de nouveaux mandats et des prospects acquéreurs par *referral*.
- Automatiser une partie du suivi grâce à des outils simples pour garantir la régularité sans effort.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et managers souhaitant structurer une activité pérenne basée sur la fidélisation et l'exploitation de leur portefeuille historique. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de conception de plans de contact trimestriels, des **mis en situation** d'appels de relance basés sur la valeur et des **défis** de *storytelling* de réussite pour solliciter le *referral*.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les 3 cycles de vie client** : du *closing* à l'ambassadeur (le suivi adapté à chaque phase).
- ❷ **Le plan de contact non-commercial** : envoyer de l'information utile et pertinente (valeur des biens, fiscalité).
- ❸ **La sollicitation de *referral*** : techniques éthiques pour demander une recommandation de manière naturelle.
- ❹ **Les outils d'automatisation légers** : garantir le suivi régulier sans y consacrer trop de temps.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Ne laissez plus vos anciens clients être captés par la concurrence. Générez un flux constant de **nouveaux mandats et de ventes sans prospection à froid**. Stabilisez et sécurisez vos revenus grâce à une clientèle fidèle qui agit comme votre meilleur commercial.

LA VENTE ÉMOTIONNELLE

en immobilier

Du coup de cœur à la signature :
activer les leviers psychologiques
qui transforment la visite en achat

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les émotions clés (sécurité, appartenance, accomplissement) qui motivent l'achat immobilier.
- Maîtriser le **storytelling** du bien pour créer un lien affectif et projeter l'acquéreur dans son futur logement.
- Développer un langage sensoriel et projectif pour stimuler l'imaginaire de l'acheteur (méthode V.A.K.).
- Utiliser les émotions pour justifier le prix et désamorcer les objections purement rationnelles.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et négociateurs souhaitant sortir d'une approche factuelle pour vendre l'expérience et l'émotion, et ainsi accélérer les décisions d'achat. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mis en situation** de visites sensorielles, des **ateliers pratiques** de rédaction de scripts émotionnels et des **défis** de communication V.A.K. pour automatiser le langage projectif.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 Les 5 langages émotionnels de l'acheteur : décoder ce que le client cherche réellement.
- 2 Le **storytelling du lieu** : créer un récit engageant qui dépasse les murs et les mètres carrés.
- 3 La **vente sensorielle** : stimuler les canaux V.A.K. (Visuel, Auditif, Kinesthésique) lors de la visite.
- 4 **Justification du prix** : faire passer la valeur perçue (émotion) avant la valeur marchande (chiffres).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Transformez les hésitations en engagement immédiat en touchant le cœur de l'acheteur. Réduisez la négociation en augmentant la perception de valeur unique du bien. **Vendez plus vite, au meilleur prix, en faisant du coup de cœur votre principal argument.**

MAÎTRISER LES TECHNIQUES de closing et de négociation

Sécurisez la vente et optimisez
votre commission : l'art de conclure
sans pression

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier le moment psychologique optimal pour initier la conclusion de la vente.
- Maîtriser un répertoire de 5 techniques de closing avancées adaptées à chaque profil client.
- Développer des stratégies de négociation « gagnant-gagnant » préservant la valeur de la commission.
- Gérer les ultimes objections (le prix, les délais, les conditions) et obtenir l'engagement final.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et négociateurs de tous niveaux souhaitant transformer leurs visites en ventes signées plus rapidement et négocier leurs honoraires avec confiance. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mis en situation** intensives de négociation (jeu de rôle) filmées et débriefées, des **activités collaboratives** d'analyse de cas complexes et des **défis** de closing pour automatiser les réflexes de réussite.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le soft-closing** : identifier et créer les signaux d'achat avant la clôture formelle.
- ❷ **Les 5 techniques de closing incontournables** (alternative, bilan, fear of loss, etc.).
- ❸ **Négociation et valeur** : défendre la commission sans tension par la preuve de service.
- ❹ **Désamorçage des objections finales** : utiliser les méthodes A.P.O.R. et le silence stratégique.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez votre taux d'échec et accélérez la concrétisation de vos transactions. Sécurisez vos honoraires grâce à une posture de négociation affirmée et éthique. **Augmentez votre performance et votre sérénité** en maîtrisant la phase la plus critique du processus de vente.

MARQUE RÉSEAU

& Appartenance

Affirmer votre identité et utiliser la force du collectif pour générer de la confiance et du business

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les bénéfices psychologiques et commerciaux de l'appartenance à un réseau (effet d'ancrage, preuve sociale).
- Développer un discours commercial qui intègre la puissance du réseau pour sécuriser les mandats.
- Maîtriser les outils et les valeurs de la marque pour les transformer en arguments de vente exclusifs.
- Utiliser l'image de marque collective pour se différencier localement de la concurrence indépendante.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Nouveaux intégrants de réseau, agents indépendants cherchant à rejoindre une structure ou négociateurs souhaitant optimiser l'utilisation de leur marque d'appartenance. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des activités collaboratives de modélisation de success stories du réseau, des **misés en situation** d'entretien de recrutement ou de prise de mandat (défense de la commission réseau) et des **défis** de *storytelling* de la marque.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les piliers de la marque** : comprendre ce que vous vendez au-delà de l'immobilier.
- ❷ **Preuve sociale et effet de halo** : comment la marque réseau génère de la confiance automatique.
- ❸ **Le discours d'appartenance** : argumenter sur la puissance du collectif (synergie, data, formation).
- ❹ **Utilisation des outils exclusifs** : transformer les supports réseau en arguments de closing.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Capitalisez immédiatement sur la notoriété du réseau pour raccourcir le cycle de vente. Justifiez plus facilement une commission élevée grâce à la valeur ajoutée perçue. **Accélérez votre carrière en exploitant toutes les ressources du collectif** et en obtenant des mandats par l'effet de réassurance de la marque.

OPTIMISER SA SYNERGIE

entrante et sortante

La puissance du réseau : maîtriser les échanges inter-agences pour doubler vos opportunités de business

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les leviers psychologiques et réglementaires qui favorisent la collaboration inter-agences.
- Maîtriser les techniques de communication (clarté, réactivité, éthique) pour devenir un partenaire privilégié.
- Structurer les flux de mandats «sortants» (partagés) et «entrants» (reçus) pour en faire une source de revenu fiable.
- Utiliser les co-mandats et la synergie comme argument de vente majeur auprès des propriétaires exclusifs.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, managers et négociateurs souhaitant exploiter pleinement le potentiel des AME (Accords de Mandat Exclusif) et des réseaux collaboratifs pour augmenter leur volume d'affaires. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des mises en situation de négociation de partage de commission et de gestion de conflits inter-agences, des **activités collaboratives** de modélisation de *best practices* de collaboration et des **défis** de pitch de co-mandat.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les règles d'or de la collaboration** : confiance, transparence et respect des délais.
- ❷ **La valorisation du co-mandat** : transformer la concurrence en levier de réussite client.
- ❸ **Flux entrants** : comment devenir l'agence de référence pour le partage de mandats dans votre secteur.
- ❹ **Communication sortante** : présenter un mandat aux agences partenaires pour une vente rapide et efficace.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Multipliez les chances de vendre vos biens sans effort de prospection supplémentaire. Sécurisez des mandats exclusifs en offrant aux vendeurs une visibilité maximale (plusieurs agences, une seule commission à gérer). **Doublez votre potentiel de transactions grâce à la force du collectif.**

PILOTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

avec des indicateurs simples

Du flux de prospects à la commission : les 5 KPI incontournables pour garantir votre réussite

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les 5 indicateurs clés (KPI) qui impactent directement le chiffre d'affaires.
- Mettre en place un tableau de bord simple et rapide à actualiser au quotidien ou à la semaine.
- Calculer ses taux de conversion (prospects/RDV, RDV/mandats, mandats/ventes) pour identifier les points de blocage.
- Établir des objectifs réalistes et mesurables pour chaque étape du cycle de vente.



DUREE & MODALITÉS

- 1 jour (7 heures)
- **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et managers souhaitant structurer leur activité, passer d'une gestion intuitive à une gestion factuelle de leur performance. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de construction de tableaux de bord personnalisés, des **activités collaboratives** d'analyse de données (cas réels) et des **défis** de diagnostic pour automatiser le pilotage de l'activité.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les lois de la conversion immobilière** : comprendre les ratios qui font la réussite.
- ➋ **Le tableau de bord minimaliste** : les 5 KPI essentiels et leurs fréquences de mesure.
- ➌ **Le tunnel de vente inversé** : fixer ses objectifs de prospection à partir de l'objectif de commission.
- ➍ **Diagnostic rapide et plan d'action** : identifier sa faiblesse pour la transformer en force.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Finie la dépendance à la chance ! Vous gérez votre activité de manière proactive, réduisez les efforts inutiles et concentrez-vous sur les actions à forte valeur ajoutée. **Sécurisez votre revenu en maîtrisant la loi des nombres et devenez votre propre pilote de croissance.**

PRÉPARATION MENTALE

du vendeur

Gestion des attentes et alignement émotionnel : les clés pour réussir le projet de vente sans stress

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les peurs et les résistances psychologiques courantes du vendeur (décote, regrets, incertitude du futur).
- Maîtriser les techniques de communication (écoute active, reformulation) pour créer un climat de confiance et de partenariat.
- Définir et aligner les attentes du vendeur sur la réalité du marché pour éviter les tensions liées au prix ou aux délais.
- Préparer mentalement le vendeur à la négociation et à la gestion des visites pour une collaboration fluide et efficace.



DUREE | & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et managers souhaitant améliorer la qualité de leur relation vendeur, réduire les conflits liés au prix et accélérer les transactions. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'ancrage mémoriel issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **misés en situation** de « mauvaises nouvelles » (baisse de prix), des **activités collaboratives** de création de scripts de dédramatisation et des **défis** de gestion d'émotions fortes pour automatiser une posture professionnelle et empathique.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Psychologie du désinvestissement** : aider le vendeur à se détacher émotionnellement de son bien.
- ➋ **Alignement des attentes** : la méthode factuelle pour présenter la réalité du marché sans conflit.
- ➌ **Gestion des visites** : préparer le vendeur à l'objectivité des acheteurs et au rôle de l'agent.
- ➍ **Techniques de réduction du stress** : instaurer la confiance pour une vente sereine et efficace.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez les tensions et le temps perdu dans des discussions stériles sur le prix. Facilitez les baisses de prix nécessaires grâce à une relation de confiance établie. **Sécurisez une collaboration fluide et accélérée** en transformant le stress du vendeur en motivation constructive.

PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

au centre de sa cité

L'ancrage local : devenir l'expert incontournable de votre secteur pour une autorité et une exclusivité naturelle

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les acteurs locaux clés (commerçants, associations, élus) pour développer un réseau d'influence stratégique.
- Maîtriser les outils de communication de proximité (événements locaux, partenariats) pour accroître votre notoriété.
- Utiliser la connaissance fine de l'urbanisme et de l'histoire du quartier comme argument de vente exclusif.
- Transformer votre présence locale en preuve de légitimité pour obtenir des mandats sans concurrence.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et négociateurs souhaitant développer leur légitimité sur un secteur géographique précis et asseoir leur autorité locale face aux réseaux nationaux ou aux plateformes en ligne. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de cartographie de l'influence locale, des **prises en situation** d'entretien de *networking* et des **défis** de pitch valorisant l'expertise du territoire pour automatiser l'ancrage local.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Cartographie de l'influence** : qui sont les prescripteurs clés de votre zone de chalandise.
- ➋ **Communication de proximité** : organiser des actions locales à fort impact (baromètres, événements).
- ➌ **Expertise foncière et urbaine** : connaître les projets, les zonages et les tendances spécifiques du quartier.
- ➍ **Monopole de l'information** : faire de vos données locales exclusives un argument de closing de mandat.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Ne luttez plus sur le prix, mais sur l'expertise. Réduisez le temps de prospection grâce aux recommandations ciblées des commerçants. **Devenez l'autorité incontestée de votre quartier** pour attirer naturellement les meilleurs mandats en exclusivité.

RÉUSSIR SES PHOTOS, VISITES et mises en valeur de biens

Du visuel d'impact à l'expérience immersive : l'art de séduire l'acquéreur à distance

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les règles de composition photographique (lumière, cadrage) avec un smartphone pour un rendu professionnel.
- Utiliser les techniques de home-staging pour optimiser la présentation des pièces avant les prises de vue ou les visites.
- Structurer une visite physique ou virtuelle pour transformer l'intérêt initial en coup de cœur immédiat.
- Mettre en valeur les atouts émotionnels et pratiques du bien pour justifier le prix de vente.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et assistants commerciaux souhaitant maximiser l'attractivité de leurs annonces et accélérer la vente des biens. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de prise de vue et de home-staging, des **activités collaboratives** d'analyse de photos «avant/après», et des **mises en situation** de visites pour automatiser les réflexes de présentation.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **La photographie 3 points** : angle, lumière et post-production simple sur mobile.
- ❷ **Les fondamentaux du home-staging** : désencombrer, neutraliser, sublimer (règles des 3 tiers).
- ❸ **Le script de la visite réussie** : focaliser sur l'émotion et l'usage plutôt que sur le détail technique.
- ❹ **Visites virtuelles et vidéos** : outils et astuces pour créer l'effet «waouh» à distance.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Générez plus de contacts qualifiés grâce à des annonces visuellement percutantes. Diminuez le nombre de visites inutiles et réduisez votre délai de vente. **Positionnez-vous comme un professionnel de la valorisation** pour obtenir plus facilement des mandats exclusifs.

RITUALISER SES RENDEZ-VOUS VENDEURS

pour maximiser l'impact

De la première rencontre à la signature : la méthode en 7 étapes qui garantit l'exclusivité

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Standardiser un processus de rendez-vous vendeur à haute valeur perçue pour un impact maximal.
- Maîtriser les moments clés (ancrage initial et clôture) pour marquer durablement l'esprit du vendeur.
- Utiliser la structure du rituel pour réduire votre stress et améliorer votre régularité commerciale.
- Transformer la cohérence de votre approche en preuve de professionnalisme exclusif.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et négociateurs cherchant à structurer leur approche pour plus de régularité, de confiance et un meilleur taux de conversion en mandats exclusifs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par la modélisation des processus, des **activités collaboratives** de création de séquences idéales, des **misés en situation** filmées (rôle-playing) et des **défis** de maintien du rituel sous pression.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ Les 7 étapes incontournables du rendez-vous : séquence, timing et supports dédiés.
- ❷ Ancrage initial et clôture émotionnelle : les techniques neuro-linguistiques pour la confiance.
- ❸ Le langage non-verbal du rituel : postures, ton et gestion de l'espace pour inspirer l'autorité.
- ❹ Maintenir le cadre : gérer les interruptions et les imprévus sans perdre le contrôle.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez en efficacité et en crédibilité. Votre professionnalisme structuré devient un argument de vente irréfutable. Réduisez les objections en canalisant l'entretien et **multipliez votre volume de mandats exclusifs** grâce à des résultats plus réguliers et prévisibles.

STRATÉGIE ET TACTIQUE : DE LA VISION ENSEMBLE aux actions concrètes

La planification structurée :
transformer vos ambitions à long
terme en résultats immédiats et
mesurables

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Différencier la stratégie (le cap, la vision) de la tactique (les actions quotidiennes et mesurables).
- Définir une vision commerciale claire et la décliner en objectifs SMART pour l'équipe ou l'activité individuelle.
- Maîtriser les outils de planification (calendrier stratégique, plan d'action) pour garantir la cohérence des efforts.
- Établir une routine de performance (rituels quotidiens et hebdomadaires) pour assurer l'exécution tactique des objectifs.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers d'agence, entrepreneurs immobiliers, et négociateurs expérimentés souhaitant professionnaliser leur gestion du temps et maximiser l'efficacité de leurs actions commerciales. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de décomposition d'objectifs (méthode OKR ou S.M.A.R.T.), des **activités collaboratives** de priorisation (méthode Eisenhower) et des **défis** de planification inversée pour automatiser la discipline.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **De la vision à l'objectif** : les étapes pour construire un plan stratégique cohérent.
- ➋ **Le tableau de bord tactique** : les indicateurs (KPI) de pilotage quotidiens et hebdomadaires.
- ➌ **La loi de Pareto (80/20)** : identifier les actions qui génèrent le plus de valeur ajoutée (ROI).
- ➍ **Le rituel d'exécution** : techniques d'ancrage pour garantir la discipline et la constance dans l'action.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Finie la dispersion ! Concentrez vos efforts sur les actions qui comptent vraiment et gagnez en efficacité. **Atteignez vos objectifs de chiffre d'affaires plus rapidement** en assurant une exécution parfaite de votre stratégie.

TECHNIQUES AVANCÉES DE DÉCOUVERTE

Client Acquéreur

La planification structurée :
transformer vos ambitions à long
terme en résultats immédiats et
mesurables

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- *Décoder les motivations implicites et les freins psychologiques de l'acquéreur.*
- *Structurer un entretien de découverte utilisant un questionnement projectif avancé.*
- *Adapter votre approche commerciale en fonction de la typologie d'acquéreur pour une transformation rapide.*



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et managers d'agence souhaitant exceller dans l'identification et la qualification des prospects acquéreurs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des activités collaboratives, des **mises en situation** filmées, du **storytelling** et des **défis** professionnels pour automatiser les réflexes clés.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Du Prospect au Projet** : Cartographier les désirs inconscients de l'acquéreur.
- ➋ **L'Art du Questionnement Stratégique** : Dépasser le «quoi» pour cibler le «pourquoi».
- ➌ **Neuro-Négociation** : Anticiper les objections et transformer la confiance en engagement ferme.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez votre cycle de vente et augmentez significativement votre taux de transformation. Ne présentez que des biens parfaitement ciblés et faites de la découverte client votre avantage concurrentiel pour **maximiser vos honoraires et obtenir plus de mandats exclusifs**.

TECHNIQUES AVANCÉES

de persuasion en immobilier

Influence éthique et neuro-
négociation : les leviers cachés pour
guider la décision client

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les biais cognitifs majeurs qui influencent les décisions d'achat et de vente (ancrage, rareté, preuve sociale).
- Maîtriser les principes d'influence éthique (Réciprocité, Engagement, Cohérence) pour sécuriser le consentement client.
- Développer des techniques de langage et de posture (P.N.L. et neuro-vente) pour créer une connexion de confiance immédiate.
- Transformer les échanges en décisions positives grâce à une argumentation subtile et non-agressive.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et managers expérimentés souhaitant affiner leur pouvoir de persuasion pour optimiser les taux de signature et les conditions de vente. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mis en situation** intensives axées sur l'application de chaque biais cognitif, des **activités collaboratives** de déconstruction d'arguments et des **défis** de *mirroring* et de synchronisation pour automatiser les techniques d'influence.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les 6 principes de l'influence** : application concrète de Cialdini au processus immobilier.
- ❷ **L'art du framing (cadrage)** : présenter l'information pour orienter positivement la perception.
- ❸ **Neuro-vente** : utiliser les mots et les structures qui stimulent le cerveau reptilien du client.
- ❹ **Persuasion éthique** : obtenir la décision sans manipulation, en alignant l'intérêt du client sur la solution.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez en impact et en crédibilité dès les premières minutes de l'entretien. Accélérez la prise de décision, réduisez les hésitations et les abandons de projet. **Augmentez vos performances en signant plus de mandats et de ventes avec une plus grande fluidité.**

TRANSFORMER UNE ESTIMATION en mandat signé

Le scénario de la confiance : aligner le prix, désamorcer la tension et conclure en exclusivité

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Structurer l'intégralité du rendez-vous d'estimation comme une séquence menant naturellement à la signature.
- Maîtriser les techniques de communication persuasive pour aligner le vendeur sur le prix du marché.
- Utiliser l'Analyse Comparative de Marché (ACD) non pas comme un rapport, mais comme un outil de closing.
- Gérer les objections de prix et de commission avec tact pour garantir l'obtention d'un mandat exclusif.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et managers souhaitant améliorer drastiquement leur taux de conversion du rendez-vous d'estimation en mandat ferme et au juste prix. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **misés en situation** filmées de présentation d'estimation difficile, des **activités collaboratives** d'analyse de scripts de closing et des **défis** de gestion d'objections pour automatiser les réactions de réussite.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les 4 étapes du rendez-vous sans négociation** : de la découverte à la recommandation finale.
- ➋ **Le pricing stratégique** : présenter l'estimation comme un service pour obtenir la confiance.
- ➌ **Les leviers psychologiques de l'exclusivité** : montrer la valeur du partenariat unique.
- ➍ **Techniques de closing après l'estimation** : convertir l'accord sur le prix en signature immédiate.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Ne donnez plus d'estimations «gratuites» sans résultat. Sécurisez votre temps en travaillant uniquement sur des biens que vous maîtrisez. **Augmentez votre portefeuille de mandats exclusifs** et votre chiffre d'affaires en faisant de la présentation d'estimation votre point fort.



univers

03

GESTION LOCATIVE & EXPÉRIENCE BAILLEUR-LOCATAIRE

Sécuriser le patrimoine,
pérenniser les revenus et sublimer
la relation client

La gestion locative ne se résume plus à l'encaissement des loyers ; c'est un métier de haute technicité juridique, fiscale et humaine. Dans un marché de plus en plus réglementé, le gestionnaire est le garant de la sérénité du propriétaire et du confort du locataire.

Cet Univers a été conçu pour transformer votre pôle gestion en un centre de profit dynamique et sécurisé. De la prise de mandat à la gestion des baux spécifiques, en passant par la maîtrise des assurances et la prévention des impayés, nos modules couvrent chaque étape du cycle locatif avec une précision chirurgicale.

L'approche CEOS ONE : Nous plaçons l'expérience client au cœur de la rentabilité. En maîtrisant les enjeux de la fiscalité patrimoniale, les nouvelles normes du DPE 2026 et la digitalisation des parcours (états des lieux nouvelle génération), vous offrez un service «Premium» qui fidélise vos bailleurs. L'objectif est clair : faire de la gestion un levier commercial puissant pour l'ensemble de vos activités, tout en garantissant une sécurité juridique absolue.

32

ACCUEILLIR ET FIDÉLISER

un propriétaire bailleur

Construire une relation de confiance durable : de la première rencontre à la recommandation active

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Structurer l'entretien d'accueil pour comprendre les besoins spécifiques et les préoccupations (fiscales, juridiques) du propriétaire bailleur.
- Mettre en place un plan de communication régulier et à forte valeur ajoutée pour maintenir l'engagement après la signature du mandat.
- Maîtriser les outils de reporting et de transparence (comptes rendus, bilans annuels) qui renforcent la confiance et la fidélité.
- Transformer un propriétaire satisfait en un ambassadeur générant des mandats de gestion et de vente par recommandation.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs et assistantes d'agence souhaitant améliorer la qualité de l'accueil client et développer un portefeuille de gestion pérenne. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **misés en situation** de premier contact et de gestion de crise, des **activités collaboratives** de conception de *packs* d'accueil personnalisés et des **défis** de *pitch* de fidélisation pour automatiser l'excellence relationnelle.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le premier contact** : les questions incontournables pour cerner le profil et les enjeux du bailleur.
- ❷ **La relation dans la durée** : les moments clés de communication (légal, financière, émotionnelle).
- ❸ **Le reporting de confiance** : transformer les chiffres et les comptes rendus en preuves de performance.
- ❹ **Le suivi post-mandat** : techniques pour solliciter le *referral* et l'obtention de nouveaux biens.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez votre *turnover* de mandats de gestion et construisez une base de revenus stables. Transformez vos propriétaires bailleurs en partenaires de long terme. **Générez un flux constant de nouvelles affaires** grâce à un bouche-à-oreille qualifié et ultra-efficace.

AMÉLIORER LA SATISFACTION LOCATAIRE

avec des process efficaces

De la réactivité à la recommandation : structurer l'expérience locataire pour une gestion valorisante

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les moments clés de l'expérience locataire (arrivée, incidents, départ) pour garantir une réponse rapide et professionnelle.
- Mettre en place des processus clairs pour le traitement des réclamations et des demandes d'intervention (délai, suivi, clôture).
- Utiliser les outils digitaux (plateformes, portails locataires) pour fluidifier la communication et accroître la satisfaction.
- Transformer la satisfaction locataire en un levier de fidélisation propriétaire (preuve de bonne gestion) et de recommandation.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires locatifs, assistantes d'agence et managers souhaitant optimiser la relation client-locataire pour minimiser les conflits et valoriser leur service de gestion. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mis en situation** de gestion de crise locative, des **activités collaboratives** de conception de checklists de réactivité et des **défis** de pitch de service pour automatiser l'excellence du service.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le protocole d'accueil réussi** : garantir une expérience positive dès l'entrée dans les lieux.
- ➋ **Gestion des incidents** : structurer la prise en charge des travaux et des urgences (délai de réponse idéal).
- ➌ **Communication proactive** : informer le locataire avant qu'il ne demande pour éviter l'insatisfaction.
- ➍ **Mesure de la satisfaction** : utiliser des indicateurs simples (NPS, sondages) pour l'amélioration continue.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez le **turnover** locatif et les risques de vacance grâce à des locataires satisfaits. Diminuez les conflits et les pertes de temps liées aux réclamations non traitées. **Renforcez la confiance de vos propriétaires** en leur démontrant que leur patrimoine est géré avec un haut niveau de service.

ARRÊTER LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ

dans le cadre d'un bail location habitation régi par la loi du 6 juillet 1989

La régularisation annuelle des charges locatives : maîtriser le cadre légal, le calendrier et les justifications pour sécuriser les comptes et éviter les contentieux

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le cadre légal de la récupération des charges locatives selon le décret du 26 août 1987 (liste des charges récupérables).
- Établir le calendrier et la méthodologie pour effectuer la régularisation annuelle des charges dans les délais légaux (Art. 23 de la loi de 1989).
- Savoir justifier l'arrêté des comptes auprès du locataire en fournissant les documents obligatoires (détail des dépenses, répartition, notes d'information).
- Gérer les contentieux et les contestations de charges par les locataires en apportant une preuve de la bonne imputation des dépenses.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires locatifs, assistants de gestion, et syndics de copropriété souhaitant sécuriser la régularisation des charges locatives et optimiser la relation bailleur/locataire. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **conformité** réglementaire et la **pratique comptable**. Utilisation d'**ateliers pratiques** de calcul de la régularisation à partir de relevés réels de copropriété, des **études de cas** de contestation de charges, et des **défis** de rédaction de la note de synthèse pour le locataire.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le cadre légal** : Distinction entre charges locatives (récupérables) et charges non récupérables (propriétaire) selon le décret.
- ❷ **Le processus de régularisation** : Les étapes clés, le délai légal (Art. 23), et les conséquences d'un retard ou d'une absence de régularisation.
- ❸ **La justification des dépenses** : Documents à fournir (cinq ans de conservation, détail par nature de charge, etc.) et droit de consultation du locataire.
- ❹ **Gestion des provisions** : Calcul des provisions justes pour l'année suivante et impact sur la trésorerie.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez juridiquement l'intégralité du processus de régularisation, évitant les **restitutions de charges non justifiées** sur cinq ans. Améliorez la **satisfaction client** (bailleur et locataire) par une gestion transparente et professionnelle. **Optimisez la trésorerie** en assurant une récupération rapide et complète des sommes dues par le locataire.

BAILLEUR EXPERT & DPE 2026

Anticiper la transition énergétique :
maîtriser le nouveau DPE
pour sécuriser la rentabilité
des investissements locatifs

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les enjeux du DPE (Diagnostic de Performance Énergétique) et l'impact de l'échéance 2026 (interdiction de location des passoires thermiques).
- Maîtriser le jargon technique et les indicateurs (étiquettes, seuils de consommation) pour dialoguer avec un bailleur «expert».
- Développer une stratégie de conseil en travaux de rénovation énergétique axée sur le retour sur investissement (ROI).
- Transformer la contrainte réglementaire en opportunité de sécurisation de mandat et de valorisation du patrimoine client.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs et conseillers en investissement souhaitant maîtriser le nouveau cadre légal du DPE pour accompagner et sécuriser le patrimoine des propriétaires-bailleurs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de rénovation énergétique chiffrées (calcul de ROI), des **misés en situation** d'entretien de conseil face à un bailleur réticent et des **défis** de présentation des aides financières existantes.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le DPE 2026 et son impact** : les biens concernés et les calendriers d'interdiction de location.
- ❷ **Diagnostic et recommandation** : traduire l'étiquette énergétique en plan d'action travaux (scénarios).
- ❸ **L'argumentaire financier** : intégrer les aides et le ROI pour justifier l'investissement de rénovation.
- ❹ **Stratégie de communication** : positionner l'agence comme le partenaire expert de la transition énergétique.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Positionnez-vous comme l'expert incontournable de la réglementation et de l'investissement durable. Sécurisez la rentabilité du patrimoine de vos clients. **Obtenez des mandats de gestion et de vente à forte valeur ajoutée** en offrant une solution complète aux contraintes réglementaires.

COMMENT ÉVITER

la vacance locative

Stratégies proactives et fidélisation locataire : maîtriser la rentabilité en assurant une occupation continue

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les causes principales de la vacance (prix, état du bien, gestion) pour élaborer des plans d'action préventifs.
- Mettre en place un calendrier de maintenance préventive pour garantir l'attractivité continue du logement.
- Maîtriser les techniques de turnover rapide (remise en location avant le départ effectif du locataire).
- Développer un suivi locataire (communication, réactivité) pour maximiser la rétention et anticiper les départs.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs et propriétaires-bailleurs souhaitant minimiser les pertes de revenus et garantir une occupation stable de leur parc immobilier. Pas de prérequis ?

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de création de plans de maintenance et de communication locataire, des **activités collaboratives** d'analyse de cas de départs et des **défis de timing** de relocation pour automatiser les réflexes anti-vacance.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le diagnostic anti-vacance** : identifier les points faibles du bien et du loyer.
- ➋ **Maintenance préventive et valorisation** : les investissements judicieux pour justifier le prix et fidéliser.
- ➌ **Le fast-track de relocation** : lancer la publicité et les visites dès la réception du préavis.
- ➍ **La rétention locataire** : développer un service client réactif pour limiter les départs volontaires.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Supprimez les périodes sans revenu et sécurisez la trésorerie de vos propriétaires-bailleurs. Augmentez votre crédibilité en démontrant une gestion proactive et rentable. **Garantissez la rentabilité de votre portefeuille de gestion** en assurant une occupation maximale.

DOSSIERS, GARANTIES, IMPAYÉS :

approche préventive

La gestion du risque en amont :
les 5 filtres incontournables pour
sécuriser le choix du locataire et le
revenu du bailleur

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les étapes de la collecte et de l'analyse des pièces du dossier locataire pour détecter les signaux de risque faibles.
- Développer un système de scoring objectif de la solvabilité et de la fiabilité des candidatures (taux d'effort, documents).
- Identifier les garanties les plus efficaces (GLI, Visale, caution) et conseiller le bailleur sur le dispositif le plus sécurisant.
- Mettre en place un protocole de communication préventive avec le locataire dès le premier impayé pour éviter l'escalade judiciaire.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires locatifs, assistants et toute personne en charge de la sélection des locataires et du suivi financier des baux. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse de faux documents et de dossiers à risque, des **misés en situation** d'entretien de vérification d'informations et des **défis** de sélection finale pour automatiser l'œil critique.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le check-list de conformité des dossiers** : les pièces obligatoires et les techniques de détection de fraude.
- ❷ **Le scoring de solvabilité avancé** : intégrer le reste à vivre et la stabilité professionnelle.
- ❸ **Optimisation des garanties** : bien choisir entre la GLI, le garant physique et les aides publiques (Visale).
- ❹ **Le protocole de l'alerte précoce** : communication et relance immédiate pour le premier retard de paiement.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Minimisez le risque d'impayé et les pertes financières pour vos propriétaires en agissant en amont. Gagnez du temps et de la sérénité en ne gérant que des dossiers solides. **Renforcez la confiance du bailleur** grâce à votre expertise en matière de sécurité et de sélection rigoureuse.

ESTIMER UN LOYER

juste et attractif

Fixer le prix optimal : la méthode factuelle pour maximiser la rentabilité et minimiser la vacance locative

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les critères légaux et factuels qui encadrent l'estimation locative (loi, zone tendue, décote).
- Utiliser l'analyse comparative de marché (A.C.M. locative) pour positionner le loyer de manière optimale (juste et attractif).
- Déterminer la rentabilité nette du bien en tenant compte des charges, de la fiscalité et des travaux potentiels.
- Argumenter le loyer auprès du propriétaire-bailleur pour sécuriser un mandat au prix du marché et éviter la vacance.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs et négociateurs souhaitant maîtriser l'estimation locative pour accélérer la relocation et conseiller efficacement les propriétaires-bailleurs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des ateliers pratiques de calcul de rentabilité (ROI), des **activités collaboratives** d'analyse de cas de vacance locative et des **défis** d'argumentation de prix face à un propriétaire surévaluant son loyer.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les 5 critères de l'estimation locative** : du prix au mètre carré aux services inclus.
- ➋ **L'analyse comparative locative** : bâtir un dossier factuel pour justifier le prix au bailleur.
- ➌ **Optimisation et rentabilité** : calcul du rendement net après charges et impôts.
- ➍ **Argumentaire du loyer juste** : convaincre que le prix attractif est la meilleure stratégie anti-vacance.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez votre période de vacance locative et augmentez le taux de satisfaction de vos propriétaires. Sécurisez des mandats de gestion au meilleur prix grâce à votre expertise financière. **Devenez la référence en matière de conseil en investissement locatif** sur votre secteur.

EXPÉRIENCE LOCATAIRE

& digitalisation du parcours

Fluidité et satisfaction : utiliser les outils numériques pour une relation locataire sans friction de l'entrée à la sortie

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les points de friction dans le parcours locataire (candidature, demande d'intervention, état des lieux) pour les digitaliser.
- Mettre en place et optimiser un portail locataire (ou plateforme digitale) pour centraliser les échanges et les documents.
- Maîtriser les outils de communication instantanée (chat, SMS) pour garantir une réactivité perçue maximale.
- Utiliser la digitalisation pour fluidifier l'EDL et la gestion des réclamations, améliorant ainsi la satisfaction globale.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires locatifs, assistants d'agence et managers souhaitant moderniser leurs process pour offrir une expérience client locataire de qualité et gagner en efficacité interne. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de paramétrage de portails locataires, des **mises en situation** de gestion de crise via des canaux digitaux et des **défis** de réduction du temps de réponse aux demandes.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Digitalisation des candidatures** : simplifier le dépôt de dossier et l'analyse (signature électronique, pièces justificatives).
- ❷ **Le rôle du portail locataire** : centralisation du paiement, des documents et des demandes d'intervention.
- ❸ **Communication réactive** : les protocoles de gestion des urgences via les canaux numériques.
- ❹ **EDL digital** : automatiser l'état des lieux pour une gestion plus rapide et une meilleure traçabilité.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez les tâches administratives chronophages et gagnez un temps précieux pour vos équipes. Améliorez la satisfaction locataire pour minimiser les conflits et la vacance. **Renforcez l'image de modernité de votre agence** auprès des propriétaires-bailleurs en tant que gestionnaire efficace.

FAIRE DE LA GESTION UN LEVIER COMMERCIAL

en vente/location/syndic

Le cycle vertueux : transformer le portefeuille gestion en source inépuisable de mandats de vente et de location

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les moments clés dans le cycle de vie du bien géré qui constituent des opportunités de vente ou de location.
- Développer des techniques de cross-selling efficaces pour proposer des services de vente, de location ou de syndic aux propriétaires-bailleurs.
- Former les équipes de gestion locative à la détection des signaux faibles (besoin de vendre, d'investir) et à la qualification des leads.
- Mettre en place un plan de communication interne fluide entre la gestion et les services de transaction pour un transfert de leads optimal.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers d'agence, responsables de service gestion et négociateurs souhaitant maximiser la rentabilité de l'agence en exploitant stratégiquement le portefeuille de gestion. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de scripting de *cross-selling* (gestion vers vente), des **activités collaboratives** de cartographie des opportunités et des **défis** de détection de signaux de vente pour automatiser les réflexes inter-services.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les 3 moments de vérité** : détecter les opportunités de vente (fin de prêt, vacance, travaux).
- ❷ **Le cross-selling éthique** : lier la gestion au conseil en transaction (analyse de la rentabilité).
- ❸ **La coordination inter-services** : processus et outils pour un transfert de leads rapide et efficace.
- ❹ **Valorisation du portefeuille** : utiliser la base de gestion comme preuve d'expertise pour attirer de nouveaux mandats.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Générez un flux constant de **mandats chauds** (vente ou location) sans prospection externe coûteuse. Multipliez le revenu généré par chaque client grâce au cross-selling. **Accélérez la croissance de l'agence** en transformant la gestion en moteur commercial principal.

FISCALITÉ & STRATÉGIE PATRIMONIALE

des bailleurs

Optimisation fiscale et choix du régime : le conseil à forte valeur ajoutée pour maximiser le rendement du patrimoine locatif

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les bases de la fiscalité immobilière (micro-foncier, réel, LMNP, SCI) pour conseiller le propriétaire-bailleur sur le régime le plus adapté.
- Identifier les leviers d'optimisation (déficit foncier, amortissement) pour réduire l'impôt et augmenter la rentabilité nette.
- Développer une approche de conseil globale intégrant l'acquisition, la détention et la transmission du patrimoine.
- Utiliser cette expertise fiscale comme un argument commercial majeur pour la prise de mandats de gestion et de vente.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs et conseillers en investissement souhaitant devenir des partenaires stratégiques pour les propriétaires-bailleurs et les investisseurs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'engagement attentionnel par des **études de cas** complexes de simulations fiscales (comparaison LMNP/réel), des **ateliers pratiques** de calcul d'impact du déficit foncier et des défis de pitch de conseil patrimonial.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les régimes fiscaux locatifs** : avantages, inconvénients et critères de choix (micro-foncier, réel, LMNP, meublé).
- ➋ **L'amortissement et le déficit foncier** : techniques légales pour diminuer la base imposable.
- ➌ **Stratégie de détention** : comprendre l'impact d'une SCI ou d'une détention en nom propre sur la transmission.
- ➍ **Le conseil d'expert** : intégrer l'aspect fiscal dans la décision de vendre, d'acheter ou de rénover.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Positionnez-vous comme un conseiller patrimonial, et non un simple gestionnaire de biens. Offrez une plus-value unique qui justifie vos honoraires et sécurise vos mandats. **Multipliez les recommandations** en aidant concrètement vos clients à payer moins d'impôts et à augmenter leur rendement net.

GESTION DES BAUX

codes civils

Maîtriser les spécificités et les opportunités des baux de droit commun (non-soumis à la loi de 89) pour une gestion flexible et rentable

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier précisément les situations où le bail Code Civil (CC) est applicable et les différencier des baux d'habitation classiques (Loi 89).
- Maîtriser les clauses essentielles et spécifiques du bail CC (durée, résiliation, révision) pour les adapter aux besoins du propriétaire.
- Sécuriser la rédaction du contrat et la gestion locative pour éviter la requalification en bail d'habitation.
- Utiliser la flexibilité du bail CC (résidence secondaire, logement de fonction, bail mobilité) comme argument commercial fort auprès du propriétaire.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs et conseillers en gestion de patrimoine souhaitant diversifier leur offre et maîtriser les baux non-standards. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** complexes de requalification de baux, des **ateliers pratiques** de rédaction de clauses spécifiques et des **défis de pitch** commercial sur la flexibilité du bail CC.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Champ d'application et limites du bail CC (article 1713 et suivants)** : le périmètre de la non-réglementation.
- ❷ **Clauses clés** : durée dérogatoire, résiliation, dépôt de garantie et charges (règles spécifiques).
- ❸ **Sécurisation juridique** : les pièges à éviter pour prévenir la requalification en bail 89.
- ❹ **Le bail mobilité et la résidence secondaire** : exploiter les baux CC les plus rentables.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Proposez une offre de gestion plus large et plus souple que la concurrence. Sécurisez les propriétaires possédant des biens en résidence secondaire ou des logements de fonction. **Augmentez la rentabilité de votre portefeuille** grâce à la flexibilité et la valeur ajoutée du conseil juridique spécialisé.

LES ASSURANCES EN GESTION LOCATIVE :

PNO / GLI / assistance juridique / décennale / DO / parfaite achèvement / assurance locataire

Sécuriser le patrimoine et le revenu : maîtriser l'éventail des garanties pour une gestion sans faille ni risque

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier la finalité et le cadre légal de chaque assurance (PNO, GLI, DO, décennale) pour conseiller le propriétaire-bailleur avec précision.
- Maîtriser le pitch commercial des garanties (notamment la GLI) pour les transformer en argument de vente du mandat de gestion.
- Établir un diagnostic des risques pour chaque bien afin de recommander la couverture d'assurance la plus adéquate.
- Gérer les sinistres et les déclarations de manière professionnelle pour garantir l'indemnisation rapide du propriétaire.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs et conseillers en investissement souhaitant maîtriser l'offre assurancielle complète pour sécuriser la gestion et le patrimoine de leurs clients. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de sinistres complexes, des **activités collaboratives** de comparaison de contrats GLI et des **défis** d'argumentation de l'obligation d'assurance (PNO, DO) pour automatiser le conseil.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 Le **panorama des assurances obligatoires** (PNO, décennale) et facultatives (GLI, DO, juridique).
- 2 La **Garantie Loyers Impayés (GLI)** : critères d'éligibilité, exclusions et procédures de déclaration.
- 3 L'**assurance pour les travaux** : comprendre la décennale et la DO (Dommages-Ouvrage) pour les propriétaires rénovateurs.
- 4 Le **conseil sur l'assurance locataire** : vérifier les attestations et anticiper les défauts de couverture.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez les revenus locatifs et protégez vos clients des coûts imprévus (impayés, sinistres). Devenez le **partenaire de confiance pour l'ingénierie du risque** et justifiez des honoraires de gestion plus élevés par la qualité du conseil.

LOCATION D'APPARTEMENT vide

Du mandat à l'entrée locataire : le protocole complet pour une relocation rapide, sécurisée et conforme à la loi

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le cadre légal spécifique à la location vide (durée du bail, préavis, encadrement des loyers si applicable).
- Développer des techniques de valorisation du logement vide pour projeter l'acquéreur malgré l'absence de mobilier (staging locatif).
- Structurer et optimiser le processus de sélection des locataires pour garantir la solvabilité et la fiabilité.
- Sécuriser la signature du bail et le processus d'entrée (état des lieux, dépôt de garantie) pour une gestion sans risque.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et gestionnaires locatifs souhaitant maîtriser les spécificités de la location vide (non-meublée) et assurer des relocations rapides et conformes. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de valorisation de pièces vides (photos, script de visite), des **mises en situation** d'analyse de dossiers de candidature complexes et des **défis** de rédaction de clauses spécifiques au bail vide.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 **Le cadre légal du bail nu** : les articles de loi à connaître (durée triennale, congés, indices).
- 2 **Valorisation sans meubles** : utiliser l'espace, la lumière et le staging virtuel pour les annonces.
- 3 **Le processus de sélection express** : comment filtrer rapidement les dossiers pour minimiser la vacance.
- 4 **Sécurisation du contrat** : les clauses et annexes obligatoires pour un bail locatif vide sans faille.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez votre vacance locative en accélérant la rotation des biens. Sécurisez vos propriétaires-bailleurs en leur garantissant une conformité légale totale du bail. **Augmentez votre efficacité de relocation** en maîtrisant le cycle complet de la location nue.

MAÎTRISER LES ÉTATS DES LIEUX

d'entrée et de sortie

La preuve incontestable : techniques et outils pour sécuriser le dépôt de garantie et prévenir les litiges

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- *Savoir organiser un pré état des lieux en visite conseil*
- *Maîtriser le cadre légal et les exigences réglementaires de l'état des lieux (EDL) pour garantir sa validité juridique.*
- *Développer une méthode de description objective et précise (vocabulaire, photos, cotation) pour chaque pièce et équipement.*
- *Utiliser les outils digitaux (tablettes, logiciels dédiés) pour optimiser la rapidité et la traçabilité de l'EDL.*
- *Gérer l'EDL de sortie et les retenues sur dépôt de garantie pour minimiser les litiges avec le locataire sortant.*



DUREE & MODALITÉS

- ➔ **1 jour** (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs, assistantes et toute personne réalisant des états des lieux souhaitant sécuriser juridiquement leurs pratiques et éviter les contentieux. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de rédaction d'EDL sur site simulé, des **activités collaboratives** d'analyse de litiges types et des **défis** de justification de retenue sur dépôt de garantie pour automatiser la rigueur.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le cadre légal de l'EDL** : les mentions obligatoires et la valeur probante du document.
- ❷ **Méthode de cotation normalisée** : décrire l'état de propreté et d'usure de manière objective (vétusté vs dégradation).
- ❸ **L'EDL de sortie** : techniques de comparaison et de chiffrage des réparations locatives.
- ❹ **Clôture et signature** : obtenir l'accord du locataire sur l'EDL et la retenue éventuelle.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez juridiquement la gestion des biens et protégez les intérêts de vos propriétaires. Réduisez considérablement le nombre de litiges et de contestations. **Gagnez du temps et de la sérénité** en faisant de l'état des lieux une preuve incontestable de votre professionnalisme.

PARCOURS BAILLEUR PREMIUM & développement du parc

L'expérience client
d'exception : fidéliser par le
service haut de gamme et
stimuler la recommandation
active

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Concevoir un parcours client (boarding, reporting, suivi) qui dépasse les attentes du propriétaire bailleur standard.
- Identifier les points de contact clés pour délivrer un service personnalisé et à forte valeur ajoutée (conseil fiscal, alerte DPE).
- Transformer les propriétaires gérés en promoteurs actifs de votre agence (advocacy et referral).
- Développer des techniques de upselling et de cross-selling de services premium (travaux, rénovation, assurance sur-mesure).



DUREE | & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers d'agence et gestionnaires locatifs souhaitant positionner leur offre en gestion sur le segment haut de gamme et générer une croissance exponentielle de leur parc par la recommandation. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de cartographie de l'expérience client premium, des **misés en situation** d'entretien de bilan annuel à forte valeur ajoutée et des **défis** de *pitch* de service exclusif.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 Le **onboarding** du bailleur premium : les étapes pour créer une première impression inoubliable et structurante.
- 2 **Communication et reporting** : fournir des informations proactives et stratégiques (financières, patrimoniales).
- 3 Le **cercle vertueux de la recommandation** : stratégies pour solliciter le *referral* après chaque succès.
- 4 **Upselling de services** : intégrer naturellement le conseil en investissement et en optimisation fiscale.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Justifiez des honoraires de gestion plus élevés par la qualité du service perçu. Sécurisez des mandats de longue durée grâce à une fidélisation exceptionnelle. **Accélérez le développement de votre portefeuille** en transformant la satisfaction client en un moteur de prospection passif et qualifié.

PRÉ-ÉTAT DES LIEUX

États des lieux nouvelle génération

Digitalisation et anticipation :
sécuriser juridiquement le
dépôt de garantie et prévenir les
litiges dès l'entrée

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le concept et l'application pratique du «pré-état des lieux» pour sensibiliser le locataire sortant et anticiper les réparations.
- Utiliser les outils digitaux (logiciels, photos horodatées) pour réaliser des états des lieux (EDL) sécurisés et incontestables (traçabilité).
- Maîtriser la méthode de comparaison entre l'EDL d'entrée et de sortie pour justifier précisément les retenues sur dépôt de garantie.
- Développer une communication factuelle et préventive avec le locataire pour minimiser les conflits et les contestations.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires locatifs, assistantes d'agence et toute personne réalisant des états des lieux souhaitant moderniser leurs pratiques, gagner en efficacité et en sécurité juridique. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de prise de photos / vidéos pour l'EDL digital, des **misés en situation** de gestion de la contradiction sur la vétusté et des défis de *timing* du pré-état des lieux.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le protocole du pré-état des lieux** : planifier l'inspection et informer le locataire de ses obligations avant son départ.
- ➋ **EDL nouvelle génération** : utilisation des applications mobiles pour une description précise et une signature électronique sécurisée.
- ➌ **La grille de vétusté** : maîtriser son application pour un décompte juste et légal des retenues.
- ➍ **Gestion des désaccords** : techniques de communication pour transformer la tension en accord sur l'état des lieux de sortie.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez drastiquement le risque de litige et de contentieux avec les locataires. Accélérez la remise en état des logements entre deux locations grâce à l'anticipation. **Sécurisez la trésorerie de vos propriétaires** en garantissant des retenues sur dépôt de garantie incontestables.

PRÉVENIR ET GÉRER

les impayés locatifs

Sécurité financière et cadre légal : les protocoles de sélection et de recouvrement pour une gestion sans risque

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le processus de sélection des locataires (solvabilité, garanties) pour minimiser le risque d'impayé dès l'entrée dans les lieux.
- Comprendre et appliquer le cadre légal (délais, mise en demeure, commandement de payer) pour un recouvrement rapide et conforme.
- Développer une communication ferme mais éthique avec le locataire en difficulté pour trouver des solutions amiables avant la procédure.
- Mettre en place une stratégie d'assurance loyers impayés (GLI) optimale pour sécuriser le patrimoine du bailleur.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, gestionnaires locatifs, et toute personne souhaitant maîtriser les risques financiers liés à la gestion et protéger efficacement le revenu locatif. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse de dossiers de candidature (scoring de risque), des **mises en situation** de négociation de plan d'apurement et des **défis** de respect des procédures légales pour automatiser les protocoles.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le scoring de solvabilité** : les critères financiers et psychologiques du locataire idéal.
- ➋ **Assurance et garanties** : choisir et mettre en place la GLI (Garantie Loyers Impayés) la plus performante.
- ➌ **Le protocole de recouvrement amiable** : étapes, communication et formalisation des accords.
- ➍ **Le parcours judiciaire** : maîtriser les délais, du commandement de payer à l'expulsion (appel des bases).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez les revenus de vos propriétaires et renforcez votre crédibilité professionnelle. Offrez une tranquillité d'esprit inégalée en garantissant la gestion des risques. **Développez votre portefeuille de gestion grâce à une expertise reconnue en matière de sécurité financière.**

RECOUVREMENT LOYERS

2025

La gestion de l'impayé actualisée : maîtriser les protocoles amiables et judiciaires en conformité avec la nouvelle législation

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les évolutions législatives et les délais réglementaires du processus de recouvrement en 2025.
- Mettre en place un protocole de relance amiable (communication, négociation de plan d'apurement) pour optimiser la récupération des fonds.
- Sécuriser les procédures de recouvrement (mise en demeure, commandement de payer) pour garantir la validité des actions judiciaires.
- Développer une stratégie de communication ferme, mais professionnelle, avec le locataire en difficulté pour accélérer le retour à l'équilibre.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires locatifs, assistants et responsables d'agence devant gérer les impayés et sécuriser les revenus locatifs dans le contexte réglementaire actuel. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** basées sur la législation la plus récente, des **mis en situation** de négociation de dette et des **défis** de rédaction d'actes pour automatiser la rigueur procédurale.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le calendrier légal 2025** : les délais critiques à respecter pour chaque étape de l'impayé.
- ❷ **La phase amiable** : les outils de négociation et de médiation pour éviter le contentieux lourd.
- ❸ **Formalisation du recouvrement** : maîtrise des notifications légales (huissiers, garants) pour une action sécurisée.
- ❹ **Articulation avec la GLI** : optimiser la déclaration de sinistre pour un remboursement rapide de l'assureur.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez les pertes financières pour vos propriétaires en agissant rapidement et en toute légalité. Renforcez votre crédibilité en offrant une expertise pointue sur la réglementation en vigueur. **Sécurisez vos revenus de gestion** en maîtrisant le risque d'impayé de A à Z.

RÉUSSIR LA PRISE DE MANDAT

en gestion locative

La gestion locative comme opportunité de croissance : convaincre le bailleur par l'expertise et la sérénité

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Positionner l'offre de gestion locative non pas comme un coût, mais comme une sécurisation et une optimisation du patrimoine.
- Maîtriser les arguments juridiques et financiers (fiscalité, assurance loyers impayés) qui rassurent le propriétaire-bailleur.
- Structurer l'entretien de prise de mandat pour mettre en avant la transparence, la réactivité et la sélection rigoureuse des locataires.
- Gérer les objections courantes (concurrence des faibles honoraires, gestion en direct) et sécuriser la signature du mandat exclusif.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et gestionnaires locatifs souhaitant développer leur portefeuille de gestion et consolider une source de revenus récurrents pour l'agence. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **misés en situation** de présentation de Dossiers de Gestion comparatifs, des **activités collaboratives** de construction d'arguments sur la sécurité juridique et des **défis** de traitement d'objections sur les honoraires.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le pitch gestion locative** : transformer l'inquiétude du bailleur en besoin de délégation.
- ❷ **L'argumentaire sécurité** : utiliser l'assurance loyers impayés et le cadre légal comme preuves de professionnalisme.
- ❸ **Le prix et la commission** : justifier le tarif par l'optimisation fiscale et la sérénité garantie.
- ❹ **Clôture du mandat** : techniques spécifiques pour obtenir l'exclusivité et l'accord sur les conditions.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Construisez une source de revenu passif et récurrent qui stabilise les finances de votre agence. Gagnez la confiance des propriétaires pour générer des ventes potentielles futures. **Sécurisez votre avenir financier** en développant un portefeuille de gestion stable et rentable.

STRATÉGIES POUR DÉVELOPPER son portefeuille gestion

La croissance récurrente :
les leviers d'acquisition, de
conversion et de diversification
pour un portefeuille rentable

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier et exploiter les 5 sources de leads propriétaires-bailleurs les plus efficaces (prospection, referral, partenaires).
- Maîtriser le pitch commercial gestion locative pour convaincre de la valeur de vos honoraires.
- Développer des stratégies de diversification (gestion de syndic, location saisonnière) pour augmenter la rentabilité du portefeuille.
- Mettre en place un plan d'action structuré pour générer un flux constant et prévisible de nouveaux mandats de gestion.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers d'agence, gestionnaires locatifs et négociateurs souhaitant initier ou accélérer la croissance de leur département gestion pour sécuriser des revenus récurrents. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de scripting des appels de prospection bailleurs, des **activités collaboratives** d'analyse de marchés de niche et des **défis** de *pitch* de services additionnels pour automatiser la prospection.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les 5 canaux d'acquisition** : cibler les propriétaires-bailleurs (prospection directe et indirecte).
- ❷ **L'argumentaire de conversion** : vendre la sécurité et la rentabilité plutôt que la simple gestion.
- ❸ **La diversification stratégique** : identifier les services complémentaires pour augmenter la valeur du portefeuille.
- ❹ **Le plan d'action de croissance** : structurer le suivi et la relance pour un flux constant de mandats.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Construisez des revenus stables et récurrents qui amortissent les cycles du marché de la vente. Augmentez la valorisation de votre agence grâce à un portefeuille de gestion solide. **Sécurisez l'avenir financier de votre entreprise** en maîtrisant la croissance de votre base de mandats.

SUIVRE ET RELANCER

les travaux avec méthode

Gestion de projet et
coordination : maîtriser
les délais, les coûts et les
intervenants pour une
maintenance efficace

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Établir un protocole de suivi des travaux (devis, ordre de service, réception) pour garantir la qualité et le respect des délais.
- Mettre en place des outils de planification et de communication (calendriers partagés, notifications) pour coordonner les différents corps de métier.
- Maîtriser les techniques de relance ferme mais professionnelle pour maintenir l'engagement des entreprises et des artisans.
- Garantir la transparence de l'information auprès du propriétaire et du locataire durant toute la durée des travaux.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires locatifs, responsables techniques, et toute personne en agence ayant la charge du suivi et de la coordination des chantiers et des interventions dans les biens gérés. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des ateliers pratiques de création de diagrammes de Gantt simplifiés pour le suivi, des **misés en situation** de négociation de délais et de gestion de litiges d'exécution, et des **défis** de communication tripartite (propriétaire/locataire/entreprise).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le protocole de l'intervention** : du diagnostic à la validation de la facture (les 5 étapes clés).
- ❷ **Planification et outils** : utiliser les logiciels simples pour visualiser et alerter sur les retards.
- ❸ **Techniques de relance efficaces** : comment obtenir l'exécution sans détériorer la relation avec les artisans.
- ❹ **Communication de crise** : gérer les imprévus et les surcoûts en toute transparence avec le propriétaire.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez les délais d'intervention et minimisez les périodes de vacance locative dues aux travaux. Améliorez la satisfaction des propriétaires en leur garantissant une gestion de chantier rigoureuse. **Renforcez votre réputation de gestionnaire fiable** et gagnez de nouveaux mandats par la preuve de votre efficacité technique.



univers

04

SYNDIC & COPROPRIÉTÉ DURABLE

Gouverner le collectif,
valoriser le bâti et piloter
la transition énergétique

Le métier de syndic a profondément changé : autrefois simple administrateur, vous êtes aujourd'hui le chef d'orchestre d'un écosystème complexe où se mêlent enjeux juridiques, financiers, sociaux et environnementaux. Gérer une copropriété en 2026, c'est savoir anticiper pour ne pas subir.

Cet Univers propose une immersion totale dans les mécanismes de la copropriété moderne. De la maîtrise des règles de majorité à l'organisation d'Assemblées Générales «nouvelle génération» (hybrides et dématérialisées), nos modules vous donnent les clés pour piloter avec transparence et autorité.

L'approche CEOS ONE : Nous mettons un accent particulier sur la **copropriété durable**. Avec l'arrivée de la loi Climat & Résilience, du DPE collectif et du PPT (Plan Pluriannuel de Travaux), le syndic devient le premier acteur de la rénovation énergétique. Nous vous formons également à la gestion sociale (gardiens, employés d'immeuble) et à l'ingénierie financière (prêts collectifs), car pour **CEOS ONE**, un syndic performant est celui qui sait «chauffer moins et penser plus» pour préserver le pouvoir d'achat des copropriétaires.

ACCOMPAGNER UN SYNDIC BÉNÉVOLE

avec professionnalisme

Le partenariat expert : offrir un soutien réglementaire et opérationnel pour sécuriser la gestion du syndic non-professionnel

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les besoins et les lacunes du syndic bénévole (juridiques, comptables, techniques) pour proposer une offre de services ciblée.
- Maîtriser le cadre légal du syndic bénévole et des prestations d'assistance externalisée pour définir clairement les limites de l'intervention.
- Développer un argumentaire commercial qui valorise le gain de temps, la sécurité juridique et l'accès à l'expertise technique.
- Mettre en place des outils de travail collaboratifs et un plan de formation personnalisé pour le syndic bénévole.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics professionnels et gestionnaires d'agence souhaitant développer une offre d'assistance aux syndicats bénévoles et transformer ces contacts en mandats potentiels. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mis en situation** de proposition de contrat d'assistance, des **ateliers pratiques** de création de kits de documents de base et des **défis** de diagnostic de conformité des A.G. passées.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le périmètre de l'assistance** : ce que le syndic bénévole peut et ne peut pas déléguer.
- ➋ **Le contrat d'assistance** : rédaction des clauses pour délimiter les responsabilités et les prestations (A.G., comptabilité, contentieux).
- ➌ **Les points de vigilance** : audit rapide du Règlement de Copropriété et des assurances (PNO) pour identifier les risques.
- ➍ **Transition vers le mandat pro** : les arguments pour convaincre le syndic bénévole de l'intérêt d'une gestion complète.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Générez une nouvelle source de revenus récurrents grâce aux contrats d'assistance. Positionnez-vous comme un partenaire de confiance et qualifié auprès des petites copropriétés. **Transformez l'assistance bénévole en tremplin** pour acquérir des mandats de syndic professionnels lorsque la charge devient trop lourde.

AG NOUVELLE GÉNÉRATION

(présentiel, visio, vote électronique)

La modernisation de l'Assemblée Générale : intégrer les outils digitaux pour maximiser la participation et l'efficacité du vote

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le cadre légal et les conditions d'utilisation du vote par correspondance et de la visioconférence pour la tenue d'Assemblées Générales (A.G.).
- Établir un protocole technique et logistique pour l'organisation d'une A.G. hybride (présentiel et à distance) sécurisée.
- Sécuriser le processus du vote électronique pour garantir la validité et la sincérité des résultats (identification des copropriétaires, décompte).
- Développer un argumentaire pour convaincre le Conseil Syndical et les copropriétaires de l'intérêt de la digitalisation pour augmenter la participation.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, et assistants souhaitant moderniser et optimiser l'organisation de leurs A.G. par l'intégration des outils numériques. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de configuration de plateforme de visioconférence pour l'A.G., des **mises en situation** d'animation d'une A.G. hybride et des **défis** de gestion technique des incidents de connexion.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le vote à distance** : règles d'envoi et de décompte du vote par correspondance (règles de l'article 17-1 A).
- ❷ **La visioconférence** : les obligations du syndic (identification, transmission, qualité technique) et le rôle du président de séance.
- ❸ **L'AG hybride** : logistique, animation simultanée et gestion des pouvoirs dans un format mixte.
- ❹ **Sécurité du vote électronique** : les garanties d'identification et de traçabilité nécessaires pour un résultat inattaquable.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez significativement le taux de participation et facilitez l'atteinte des majorités nécessaires (Article 25). Réduisez les coûts et le temps d'organisation des A.G. **Sécurisez vos mandats de syndic** en offrant un service moderne, inclusif et conforme aux évolutions légales.

AVANT, PENDANT, APRÈS :

tout est posture

La maîtrise de l'attitude professionnelle : utiliser la posture physique et mentale pour influencer positivement chaque étape de la relation client

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les trois moments clés de l'interaction client (Avant, Pendant, Après) et définir la posture idéale pour chacun.
- Maîtriser les éléments de la posture non-verbale (contact visuel, gestuelle, ton de voix) pour inspirer confiance et crédibilité.
- Développer la posture mentale de l'expert : calme, écoute active et gestion des émotions (stress, objections, conflits).
- Mettre en place des rituels «Avant» (préparation mentale) et «Après» (débriefing et suivi) pour garantir une performance constante.



DUREE | & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, managers, et gestionnaires souhaitant optimiser leur impact relationnel et émotionnel sur le client à chaque étape du parcours commercial ou de gestion. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mis en situation** filmées (analyse de la posture), des **ateliers pratiques** de respiration et d'ancrage émotionnel et des **défis** de gestion d'objections difficiles uniquement par la posture.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ La posture «Avant» : préparation mentale, alignement objectif et anticipation (le client au centre).
- ➋ La posture «Pendant» : écoute active, mirroring et utilisation stratégique du langage non-verbal.
- ➌ La posture «Après» : suivi, débriefing objectif et conversion de la satisfaction en recommandation.
- ➍ Les quatre piliers de l'impact : aligner l'intention, le ton, le corps et le discours.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez votre taux de conversion en instaurant la confiance dès les premières secondes. Réduisez le stress lié aux négociations grâce à une meilleure gestion émotionnelle. **Fidélisez vos clients** en leur offrant une expérience relationnelle professionnelle et mémorable.

CHAQUE VOTE

compte

La mobilisation des copropriétaires : stratégies pour maximiser la participation en AG et atteindre les majorités cruciales

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les freins psychologiques et logistiques qui limitent la participation des copropriétaires aux Assemblées Générales (A.G.).
- Développer des techniques de communication pré-A.G. (informations pédagogiques, sondages) pour sensibiliser à l'importance du vote.
- Maîtriser la gestion des pouvoirs : techniques pour encourager leur remise et leur répartition équitable au sein du Conseil Syndical.
- Utiliser les outils modernes (vote par correspondance, visioconférence) pour faciliter la participation des copropriétaires distants ou indisponibles.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, et membres du Conseil Syndical cherchant activement des solutions pour augmenter le taux de présence ou de représentation en A.G. et faciliter l'adoption des résolutions importantes. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de rédaction d'e-mails de mobilisation personnalisés, des **mises en situation** de recueil de pouvoirs et des **défis** de présentation des avantages du vote par correspondance.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le diagnostic de la participation** : analyser le profil des non-votants (absentéisme classique, bailleurs, distance).
- ❷ **La pédagogie du vote** : expliquer clairement l'enjeu de chaque résolution pour motiver la présence ou le pouvoir.
- ❸ **La gestion des pouvoirs** : les règles de la Loi Alur (limitation des mandats) et les meilleures pratiques de répartition.
- ❹ **Digitalisation de la présence** : mise en place et encadrement légal du vote électronique et de la visioconférence.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez le taux d'atteinte de la majorité absolue (article 25) et accélérez le vote des travaux (rénovation, sécurité). Réduisez le risque d'annulation des A.G. pour défaut de majorité. **Renforcez votre légitimité de syndic** en pilotant des Assemblées Générales représentatives et décisionnelles.

CHAUFFER MOINS, PENSER PLUS.

Prêt collectif automatique

Financement de la performance énergétique : mobiliser les fonds et anticiper les travaux grâce aux solutions de prêt collectif simplifiées

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le mécanisme et les conditions d'éligibilité du Prêt Collectif Automatique (ou autres dispositifs de financement simplifiés pour la copropriété).
- Maîtriser les procédures administratives et les étapes d'obtention du prêt (vote en AG, conventionnement) pour débloquer les fonds rapidement.
- Développer une stratégie de conseil financier pour les copropriétaires, intégrant les prêts collectifs et les aides individuelles (MaPrimeRénov').
- Positionner le prêt collectif comme un outil de pilotage pour accélérer la décision de travaux et réaliser des économies d'énergie substantielles.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et professionnels de l'immobilier souhaitant maîtriser les solutions de financement pour les travaux de transition énergétique. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de montage de dossiers de prêt, des **ateliers pratiques** de présentation du modèle économique des travaux financés et des **défis** de justification du coût du prêt par les économies d'énergie réalisées.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Principes du prêt collectif** : fonctionnement, garanties, durée et impact sur les copropriétaires.
- ❷ **L'AG et le financement** : les majorités requises pour le vote du prêt et la souscription par la copropriété.
- ❸ **Optimisation financière** : articulation du prêt collectif avec les subventions publiques (CEE, MaPrimeRénov' Copropriété).
- ❹ **Le pitch du ROI énergétique** : comment présenter le prêt comme un investissement rentable pour l'avenir.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Facilitez le vote des travaux de rénovation énergétique en levant l'obstacle initial du coût immédiat. Positionnez votre agence comme experte en **ingénierie financière de la rénovation**. **Sécurisez vos mandats de syndic** en démontrant une capacité à trouver des solutions de financement concrètes pour les copropriétaires.

COMMUNICATION EFFICACE

avec les copropriétaires

Transparence, pédagogie et proactivité : la clé pour établir la confiance et pacifier la relation de syndic

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les attentes spécifiques des copropriétaires en matière de communication (fréquence, canal, contenu).
- Maîtriser les techniques de communication non-violente (CNV) pour gérer les tensions, les plaintes et les conflits en minimisant l'impact émotionnel.
- Développer une communication proactive sur les sujets sensibles (travaux, charges, impayés) pour anticiper les objections.
- Utiliser les outils digitaux (portails, newsletters) pour garantir une information transparente et centralisée.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, et assistants souhaitant améliorer la qualité de leurs échanges, réduire les conflits et renforcer la relation de confiance avec le Conseil Syndical et les copropriétaires.
Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mises en situation** de gestion de copropriétaire très critique ou en colère, des **ateliers pratiques** de rédaction de courriers et de notes d'information clairs et des **défis** de communication de «mauvaise nouvelle» (augmentation des charges).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les piliers de la confiance** : alignement entre parole et action (cohérence et réactivité).
- ❷ **La communication non-violente** : écoute active, expression des besoins et résolution des désaccords.
- ❸ **Stratégie de l'anticipation** : communiquer sur les sujets sensibles avant l'Assemblée Générale.
- ❹ **Les canaux optimaux** : choisir le bon outil (e-mail, téléphone, portail) selon l'urgence et le message.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez drastiquement le temps passé à gérer les plaintes et les réclamations. Améliorez le climat de la copropriété et la sérénité lors des Assemblées Générales. **Maintenez vos mandats de syndic** en faisant de la qualité de votre communication un avantage concurrentiel majeur.

COMPRENDRE LES COPROPRIÉTÉS dégradées

Diagnostic, procédures et redressement : les outils pour identifier les risques et engager la sortie de crise

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les signaux faibles et les indicateurs qui caractérisent une copropriété en difficulté ou dégradée (impayés élevés, non-vote des travaux, insalubrité).
- Maîtriser les procédures d'alerte et les outils juridiques de redressement (administrateur provisoire, plan de sauvegarde) prévus par la loi.
- Développer une stratégie de communication et de médiation spécifique pour mobiliser les copropriétaires et le Conseil Syndical dans la crise.
- Comprendre le rôle des collectivités locales et des dispositifs d'aide (Anah, Opérations de Requalification) dans le financement du redressement.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et investisseurs spécialisés souhaitant acquérir l'expertise pour gérer des situations complexes et à risque. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de copropriétés sous administration provisoire, des **ateliers pratiques** d'analyse de bilan financier dégradé et des **défis** de pitch de plan de redressement pour automatiser la gestion de crise.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les indicateurs de dégradation** : taux d'impayés critique, état du bâti et contentieux récurrent.
- ❷ **Les outils de la crise** : procédure d'alerte, désignation d'un mandataire ad hoc, ou administrateur provisoire (selon l'article 29-1).
- ❸ **Mobilisation et communication** : techniques pour instaurer la confiance et la pédagogie auprès des copropriétaires.
- ❹ **Financement du redressement** : accès aux aides publiques spécifiques aux copropriétés en difficulté.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Acquérez une expertise rare et valorisante pour gérer des dossiers complexes. Développez une image d'autorité et de compétence auprès des collectivités locales. **Sécurisez des mandats de gestion à forte valeur ajoutée** en offrant une solution de sortie de crise aux copropriétés sinistrées.

COMPTABILITÉ

analytique 68

La gestion des coûts par centre de profit : maîtriser l'analyse des dépenses pour une rentabilité optimale de l'agence immobilière

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les principes fondamentaux de la comptabilité analytique et sa distinction avec la comptabilité générale.
- Mettre en place une segmentation des coûts par centre de profit (Vente, Location, Gestion, Syndic) pour mesurer leur rentabilité individuelle.
- Maîtriser les méthodes d'affectation et de répartition des charges indirectes (frais de structure, marketing) aux différents services.
- Utiliser la comptabilité analytique pour fixer les prix des prestations, identifier les coûts cachés et prendre des décisions d'investissement éclairées.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants d'agence, managers financiers, responsables de service et professionnels souhaitant mesurer précisément la rentabilité de chaque activité de l'agence et optimiser les marges. Pas de prérequis ?

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de construction de grilles d'analyse des coûts par service, des **études de cas** de calcul de rentabilité par type de mandat et des **défis** d'optimisation des dépenses de fonctionnement.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les bases de l'analytique** : définition, objectifs et mise en place des axes d'analyse (nature, fonction, destination).
- ➋ **Le calcul des coûts** : distinction entre coûts directs, coûts indirects et méthodes d'imputation.
- ➌ **Rentabilité par service** : identifier le seuil de rentabilité de la gestion locative, du syndic et de la transaction.
- ➍ **Prise de décision** : utiliser la marge brute et la marge nette par service pour orienter la stratégie de développement.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Identifiez avec précision les activités les plus rentables et celles qui nécessitent une restructuration ou un ajustement tarifaire. Fixez des **honoraires justifiés** par une connaissance fine de vos coûts. **Accélérez la croissance de l'agence** en investissant prioritairement dans les centres de profit les plus performants.

CONTRAT DE SYNDIC

2026

La négociation et la conformité : maîtriser les clauses essentielles pour un contrat transparent, efficace et sécurisé face aux évolutions réglementaires

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le cadre légal du contrat de syndic (forfait de base, prestations particulières) et identifier les évolutions réglementaires attendues pour 2026.
- Décrypter les clauses sensibles (durée, honoraires, modalités de reconduction et de résiliation) pour les négocier au meilleur avantage de la copropriété.
- Identifier les prestations hors forfait (travaux, contentieux, AG extraordinaires) et vérifier la justesse et la justification de leur tarification.
- Développer un argumentaire transparent pour présenter le contrat et ses annexes financières au Conseil Syndical et à l'Assemblée Générale.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et copropriétaires souhaitant maîtriser les enjeux juridiques et financiers du contrat de syndic. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse comparative de contrats types, des **mises en situation** de négociation avec un Conseil Syndical exigeant et des **défis** de justification des honoraires hors forfait.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le contrat type** : décryptage des mentions obligatoires et des clauses abusives à éviter.
- ❷ **La grille tarifaire** : analyse des honoraires forfaitaires et des coûts des prestations supplémentaires (négociation des prix unitaires).
- ❸ **Durée et révocation** : comprendre les conditions de la révocation anticipée et les modalités de la non-reconduction.
- ❹ **Les évolutions réglementaires 2026** : anticiper l'impact des lois à venir (énergie, transparence) sur les clauses contractuelles.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez juridiquement vos contrats en garantissant leur conformité aux dernières exigences légales. Renforcez la confiance du Conseil Syndical par une **transparence** totale des honoraires. **Conservez vos mandats de syndic** en offrant un contrat clair et compétitif.

COPROPRIÉTÉ :

Loi Climat & Résilience, DPE collectif, PPT

La feuille de route de la performance énergétique : maîtriser le calendrier légal pour sécuriser les travaux et la valeur du patrimoine

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les impacts majeurs de la Loi Climat & Résilience sur les copropriétés (interdiction de louer les «passoires thermiques»).
- Maîtriser les obligations et les échéances du DPE collectif (Diagnostic de Performance Énergétique) et du PPT (Plan Pluriannuel de Travaux).
- Établir une méthodologie pour intégrer les travaux du PPT dans le budget prévisionnel et le Fonds de Travaux Alur.
- Développer un argumentaire pour convaincre l'Assemblée Générale (A.G.) de la nécessité d'anticiper les rénovations pour éviter la dévalorisation des lots.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et professionnels de l'immobilier souhaitant mettre en conformité les immeubles avec la nouvelle réglementation énergétique. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de calcul des contributions annuelles au PPT, des **ateliers pratiques** de décomposition d'un Audit Énergétique et des **défis de pitch** de la Loi Climat face à des propriétaires réticents.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le calendrier Climat & Résilience** : les dates d'interdiction de location et les seuils de performance à atteindre.
- ❷ **Le DPE collectif** : objectifs, méthodologie et lien avec l'Audit Énergétique obligatoire.
- ❸ **Le Plan Pluriannuel de Travaux (PPT)** : comment le constituer, le chiffrer et l'intégrer au Fonds de Travaux Alur.
- ❹ **Stratégie d'anticipation** : utiliser les obligations légales comme levier pour faire voter les rénovations globales.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Positionnez-vous comme l'expert de la conformité réglementaire et de la **rénovation globale**. Protégez les copropriétaires contre la dévalorisation des «passoires thermiques». **Sécurisez vos mandats de syndic** en pilotant de manière experte la transition énergétique du patrimoine.

COPROPRIÉTÉ ET TRAVAUX :

Rôles et responsabilités

Sécurité juridique et pilotage de projet : définir les limites et garantir la conformité des chantiers

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier la nature juridique des travaux (parties privatives vs. parties communes) pour déterminer la bonne procédure d'autorisation.
- Maîtriser les majorités requises en Assemblée Générale pour l'approbation de chaque type de travaux (entretien, amélioration, urgence).
- Comprendre le rôle du Syndic, du Conseil Syndical et du maître d'œuvre dans le suivi technique et financier du chantier.
- Sécuriser la copropriété contre les risques en maîtrisant les assurances obligatoires (Dommages-Ouvrage, Décennale) liées aux travaux.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et assistants souhaitant maîtriser le cadre légal et la gestion opérationnelle des projets de travaux. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de chantiers litigieux, des **ateliers pratiques** de calcul de majorités complexes pour les résolutions de travaux et des **défis** de rédaction de clauses de contrats de maîtrise d'œuvre.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les frontières juridiques** : le critère d'affectation pour distinguer partie privative et commune.
- ❷ **Le vote des travaux en A.G.** : utilisation des articles 24, 25 et 26 pour une décision légale.
- ❸ **Assurances obligatoires** : rôle et déclenchement de la garantie décennale et de la Dommages-Ouvrage (DO).
- ❹ **Pilotage du chantier** : structurer les rôles entre le Syndic (exécuteur), le Conseil Syndical (contrôleur) et le maître d'œuvre (technique).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Minimisez les risques de contentieux et les surcoûts liés aux erreurs de procédure. Accélérez la réalisation des projets de travaux grâce à une gestion administrative rigoureuse. **Sécurisez vos mandats de syndic** en démontrant une expertise légale et technique inégalée dans le pilotage des chantiers.

FINANCER

sans diviser

Consensus et équité : les stratégies de financement des travaux en copropriété pour maintenir l'harmonie et l'adhésion

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les causes de la division entre copropriétaires lors des votes de travaux (différence de revenus, propriétaires occupants vs. bailleurs, désaccord sur l'urgence).
- Maîtriser les différents scénarios de financement (fonds travaux, emprunt collectif, appels de fonds échelonnés) pour proposer l'option la plus consensuelle.
- Développer une communication pédagogique et personnalisée sur l'impact financier des travaux, en soulignant le retour sur investissement et la valorisation du patrimoine.
- Mettre en place des outils de médiation pour gérer les dissensions et les oppositions avant l'Assemblée Générale (A.G.).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et professionnels souhaitant réussir le montage financier des travaux en minimisant les conflits et les risques de contestation. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de conflits de financement résolus, des **ateliers pratiques** de présentation de **scénarios financiers** alternatifs et des **défis** de médiation entre copropriétaires aux intérêts divergents.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les facteurs de division** : charges, utilité des travaux (ascenseur, toiture) et capacité d'emprunt individuelle.
- ❷ **Les solutions de financement mix** : combiner l'usage du Fonds Travaux Alur, le Prêt Collectif et les aides individuelles pour alléger la charge.
- ❸ **La transparence financière** : présenter l'impact des travaux en distinguant le coût et le bénéfice (économie d'énergie, plus-value).
- ❹ **Anticipation des oppositions** : identifier les copropriétaires clés et négocier l'adhésion en amont de l'A.G.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Facilitez l'atteinte des majorités en A.G. en proposant des solutions financières équilibrées. Réduisez les litiges et les retards dans l'exécution des travaux. **Sécurisez vos mandats de syndic** en faisant preuve d'une grande intelligence sociale et financière dans la gestion de projets.

FINANCIER & DATA

de la copropriété

Le pilotage éclairé : utiliser l'analyse financière et la donnée pour optimiser les budgets, les charges et la stratégie patrimoniale

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser la lecture et l'analyse critique des documents financiers clés (compte de gestion, bilan, annexes) pour identifier les postes de dépenses anormaux.
- Utiliser les outils de Business Intelligence (BI) ou de tableaux de bord pour transformer les données brutes en indicateurs de performance (KPI).
- Développer une expertise dans l'optimisation des charges (négociation de contrats, analyse des consommations) pour présenter des budgets prévisionnels justes.
- Positionner l'agence comme un partenaire de conseil financier, capable d'alerter sur les risques et de proposer des stratégies d'investissement (Fonds Travaux).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et managers souhaitant maîtriser la dimension financière et analytique de la gestion immobilière. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse de bilans financiers réels (détection d'anomalies de dépenses), des **études de cas** de comparaison de budgets et des **défis** de construction de KPI de gestion.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les fondamentaux comptables** : décoder le bilan et le compte de résultat d'une copropriété (classes 6 et 7).
- ❷ **Le budget prévisionnel** : méthodes de construction et d'ajustement basées sur l'historique et les projections.
- ❸ **KPI de gestion** : calcul du taux d'impayés réel, du ratio d'efficacité énergétique et des coûts par lot.
- ❹ **Le reporting stratégique** : communiquer les données complexes de manière simple et persuasive au Conseil Syndical.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez la confiance du Conseil Syndical par une **transparence et une expertise financière** incontestables. Réduisez les charges courantes grâce à une analyse fine des coûts. **Sécurisez vos mandats de syndic** en démontrant une maîtrise des données qui garantit une gestion économique saine.

FONCTIONNEMENT

Conseil Syndical

Le cœur de la copropriété :
maîtriser le rôle, les pouvoirs
et les outils pour un contrôle
efficace du syndic

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les rôles et les missions fondamentales du Conseil Syndical (CS) dans le cadre légal (Loi de 1965).
- Maîtriser les méthodes de contrôle et de vérification de la gestion du syndic (comptabilité, contrats, exécution des travaux).
- Développer une communication constructive et stratégique avec le syndic professionnel et l'ensemble des copropriétaires.
- Structurer l'organisation interne du CS (rôle du président, répartition des tâches) pour optimiser son efficacité.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Membres actuels ou futurs du Conseil Syndical, copropriétaires souhaitant s'impliquer, et syndics professionnels désirant comprendre les attentes de leurs partenaires. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse de budgets et de factures (vérification des comptes), des **misés en situation** de réunions de travail avec le syndic et des **défis** de rédaction de rapport annuel à l'A.G.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les pouvoirs du CS** : du simple avis à la délégation de l'Assemblée Générale.
- ❷ **Le contrôle financier** : les documents comptables à exiger et les points de vigilance (fonds travaux, provisions).
- ❸ **La relation avec le syndic** : protocole de communication, fréquence des réunions et évaluation des prestations.
- ❹ **L'organisation interne** : rôle spécifique du Président du Conseil Syndical et répartition des missions thématiques (travaux, assurances, contentieux).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Renforcez votre **légitimité et votre influence** au sein de la copropriété en assurant un contrôle rigoureux et légal. Garantisiez une **meilleure gestion financière** en identifiant les surcoûts et les anomalies. **Améliorez la satisfaction des copropriétaires** en assurant le rôle de contre-pouvoir efficace face au syndic.

FONCTIONNEMENT D'UNE COPROPRIÉTÉ

les bases

Les fondamentaux juridiques et organisationnels : comprendre les rôles, les organes et les règles essentielles du collectif

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les trois organes essentiels de la copropriété (Syndic, Conseil Syndical, Assemblée Générale) et leurs rôles respectifs.
- Maîtriser les droits et obligations des copropriétaires concernant les parties privatives et les parties communes.
- Comprendre le rôle du Règlement de Copropriété et les règles de majorité nécessaires pour la prise de décision en A.G.
- Savoir lire et interpréter les documents de base d'une copropriété (règlement, procès-verbaux, appels de fonds).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Nouveaux acquéreurs en copropriété, investisseurs, et tout professionnel de l'immobilier souhaitant maîtriser les bases réglementaires et le fonctionnement du régime de la copropriété. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse de cas de figure (travaux en partie commune, gestion des nuisances), des **activités collaboratives** de déconstruction d'un ordre du jour d'A.G. et des **défis** de résolution de conflits de voisinage.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les trois piliers** : rôle et limites du Syndic, du Conseil Syndical et de l'Assemblée Générale.
- ❷ **Règles de majorité** : distinguer les votes à l'article 24, 25 et 26 (gestion courante vs gros travaux).
- ❸ **Le Règlement de Copropriété** : identifier les clauses essentielles (parties communes, jouissance des lots).
- ❹ **Les charges de copropriété** : comprendre leur répartition et leur distinction (charges générales vs spéciales).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez vos transactions en conseillant justement vos clients sur leurs droits et devoirs. Gagnez en crédibilité auprès des copropriétaires en maîtrisant la réglementation. **Devenez l'expert qui démystifie la complexité de la copropriété** pour vos clients acquéreurs et vendeurs.

GESTION SOCIALE

dans le régime de copropriété

Piloter les ressources humaines de l'immeuble : du recrutement à la gestion des litiges.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les spécificités de la Convention Collective Nationale des Gardiens et Employés d'Immeubles.
- Distinguer les statuts (catégorie A et B) pour adapter le contrat et le calcul des charges.
- Assurer la gestion administrative et disciplinaire des salariés de la copropriété.
- Anticiper et résoudre les litiges sociaux pour sécuriser le syndicat des copropriétaires.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics de copropriété, gestionnaires de parcs immobiliers, comptables copropriété. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse de contrats de travail et de fiches de paie (calcul des UV), des **mises en situation** d'entretiens disciplinaires et des **défis** de rédaction de procédures de licenciement ou de ruptures conventionnelles.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le statut du gardien d'immeuble (Catégorie B)** : Gestion du logement de fonction, des unités de valeur (UV), de l'astreinte et de la permanence.
- ➋ **Le statut d'employé d'immeuble (Catégorie A)** : Cadre classique des 35 heures, spécificités du contrat de travail et organisation des tâches de nettoyage/maintenance.
- ➌ **Le cadre juridique et conventionnel** : Maîtriser les grilles de salaires, la gestion des congés, les remplacements et la mutuelle obligatoire.
- ➍ **La gestion des litiges avec les salariés** : Procédure disciplinaire, avertissement, licenciement, rupture conventionnelle et gestion du contentieux aux Prud'hommes.
- ➎ **Santé et Sécurité** : Le Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (DUERP) appliqué au personnel d'immeuble.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Le syndic est le garant du climat social de l'immeuble. En maîtrisant la gestion sociale, vous réduisez les risques juridiques pour vos clients et valorisez votre rôle de conseil stratégique auprès du Conseil Syndical. Avec CEOS ONE, transformez la gestion du personnel en un service de haute précision.

GOUVERNER, c'est comprendre

Le pilotage par la donnée :
transformer l'information
en décision stratégique
et optimiser l'efficacité
opérationnelle

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI) essentiels à la prise de décision dans les domaines commercial, financier et de gestion.
- Maîtriser les outils d'analyse et de reporting (tableaux de bord) pour synthétiser des données complexes en informations actionnables.
- Développer la capacité à diagnostiquer les causes profondes des problèmes (impayés, vacance, faible conversion) au-delà des symptômes.
- Mettre en place une culture d'amélioration continue basée sur l'évaluation objective des résultats et l'ajustement stratégique.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants d'agence, managers, responsables de service et professionnels souhaitant passer d'une gestion intuitive à un pilotage factuel et stratégique de leur activité. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de construction de tableaux de bord personnalisés, des **études de cas** de dysfonctionnements d'agence résolus par l'analyse de données et des **défis** de prise de décision sous contrainte de chiffres.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les KPI incontournables** : taux de conversion, coût d'acquisition client, taux de rétention, taux d'impayés.
- ❷ **Du chiffre à l'action** : utiliser la méthode PDCA (Plan-Do-Check-Act) pour l'amélioration des processus.
- ❸ **L'analyse des causes racines (méthode des 5 pourquoi)** : dépasser la surface pour trouver la solution durable.
- ❹ **Le reporting stratégique** : communiquer les données de manière visuelle et persuasive aux équipes et aux actionnaires.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Prenez des **décisions plus rapides et plus justes** en vous basant sur des faits, et non des suppositions. **Augmentez la rentabilité** en identifiant et en éliminant les pertes d'efficacité (temps, argent, ressources). **Accélérez la croissance** en pilotant votre agence avec des objectifs mesurables et une stratégie éprouvée.

HEATFLATION

en copropriété

Stratégies face à l'inflation énergétique : maîtriser les coûts, les contrats et les solutions de sobriété pour la copropriété

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les causes structurelles de la «Heatflation» (hausse des coûts de chauffage et de l'énergie) et son impact sur les charges de copropriété.
- Maîtriser les leviers d'action immédiats sur les contrats (négociation de tarifs, changement de fournisseur, passage à l'énergie collective).
- Identifier les solutions de sobriété énergétique sans travaux lourds (régulation, équilibrage, sensibilisation) pour une réduction rapide des consommations.
- Développer un argumentaire transparent et pédagogique pour informer les copropriétaires sur l'augmentation des charges et les actions menées.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, et membres du Conseil Syndical cherchant des méthodes concrètes et rapides pour maîtriser l'explosion des charges énergétiques. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse de factures d'énergie et de contrats, des **études de cas** de négociation de marché de fourniture et des **défis** de *pitch* de solutions de sobriété en A.G.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le diagnostic des coûts** : décomposer la facture (abonnement, consommation, taxes) pour identifier les marges de manœuvre.
- ❷ **Négociation et marché** : les stratégies pour obtenir les meilleurs tarifs d'achat de gaz ou d'électricité (achats groupés, clauses indexées).
- ❸ **Sobriété sans travaux** : outils de régulation du chauffage et de sensibilisation des occupants pour réduire immédiatement la consommation.
- ❹ **Communication de crise** : expliquer l'augmentation des provisions sur charges et présenter un plan d'action crédible.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez l'insatisfaction des copropriétaires face à la hausse des charges grâce à une gestion proactive et transparente. Améliorez la trésorerie de la copropriété par des économies rapides. **Sécurisez vos mandats de syndic** en vous positionnant comme l'expert capable de piloter la crise énergétique.

LIRE ET COMPRENDRE

un règlement de copropriété

Le guide essentiel du copropriétaire : décoder les clauses pour anticiper les droits, les devoirs et les charges

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les trois parties fondamentales d'un Règlement de Copropriété (R.C.) et leur fonction juridique respective.
- Maîtriser les critères de distinction entre parties privatives et parties communes pour sécuriser les projets de travaux.
- Comprendre et interpréter les tableaux de répartition des charges pour justifier les appels de fonds auprès des copropriétaires.
- Détecter les clauses obsolètes ou illégales afin de prévenir les litiges et de conseiller la mise à jour du R.C.



DUREE & MODALITÉS

- 1 jour (7 heures)
- **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Copropriétaires, investisseurs, gestionnaires de copropriété et agents immobiliers souhaitant maîtriser le document fondamental qui régit la vie de l'immeuble. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'analyse de **R.C.** réels (identification des servitudes, des quotes-parts), des **activités collaboratives** de résolution de cas de figure (travaux en façade) et des **défis** de calcul de répartition de charges.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les parties essentielles du R.C.** : état descriptif de division, clauses normatives, tableaux de charges.
- ➋ **Différence privatif/commun** : la clé pour déterminer la responsabilité des réparations et l'autorisation de travaux.
- ➌ **Les règles de jouissance** : maîtriser les clauses relatives aux balcons, aux nuisances et aux modifications d'aspect extérieur.
- ➍ **La répartition des charges** : décoder les clés de répartition (générales, spéciales) et les possibilités de contestation.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez vos transactions en informant parfaitement les acquéreurs sur leurs futurs engagements. Gagnez la confiance du Conseil Syndical par votre capacité à justifier les charges. **Devenez l'expert capable de fournir une lecture juridique et financière précise** du patrimoine immobilier.

ORGANISER UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

en tant que syndic

Efficacité et conformité :
le protocole complet pour une
AG réussie, respectueuse des
délais et des décisions

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le calendrier et les délais réglementaires pour la convocation de l'Assemblée Générale (A.G.) (minimum 21 jours, etc.).
- Structurer l'ordre du jour (O.D.J.) en intégrant toutes les résolutions obligatoires et celles demandées par le Conseil Syndical ou les copropriétaires.
- Maîtriser les procédures de vote (pouvoirs, majorités simples/absolues/double) pour garantir la légalité des décisions.
- Développer des techniques d'animation et de médiation pour gérer les débats, canaliser les conflits et assurer la sérénité de la séance.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, et assistants souhaitant professionnaliser la préparation, la tenue et le suivi des Assemblées Générales. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de rédaction d'O.D.J. (mise en forme des résolutions), des **misés en situation** d'animation d'A.G. difficile et des **défis** de calcul immédiat des majorités pour automatiser la conformité.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le calendrier de l'AG** : les délais impératifs et les formalités de convocation (recommandé électronique).
- ➋ **Construction de l'O.D.J.** : lister les résolutions obligatoires (budget, quitus) et optimiser la présentation des travaux.
- ➌ **Le vote en séance** : techniques de comptage et de vérification des majorités pour éviter la contestation.
- ➍ **Le procès-verbal (P.V.)** : méthodologie de rédaction et de notification pour garantir la légalité des décisions prises.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez juridiquement les décisions de copropriété en assurant la conformité totale de l'A.G. Gagnez en crédibilité et en sérénité auprès des copropriétaires par une gestion fluide et professionnelle. **Fidélisez vos mandats de syndic** par la preuve de votre maîtrise organisationnelle.

PILOTER

sans s'imposer

Le leadership d'influence :
motiver l'équipe par l'exemple,
la délégation et l'autonomie,
sans micro-management

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Différencier le management par l'autorité du leadership par l'influence et l'alignement des objectifs.
- Maîtriser les techniques de délégation efficace pour responsabiliser l'équipe et libérer du temps managérial.
- Développer l'écoute active et la reconnaissance pour motiver intrinsèquement les collaborateurs et renforcer leur engagement.
- Mettre en place des outils de suivi et de reporting légers pour piloter l'activité sans tomber dans le micro-management.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers d'agence, responsables d'équipe, et professionnels souhaitant faire évoluer leur style de management vers plus d'autonomie, de confiance et de performance collective. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mises en situation** de fixation d'objectifs délégués (méthode SMART/OKR), des **ateliers pratiques** de *feedback* constructif et des **défis** de gestion d'erreur par l'autonomie.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les styles de leadership** : comprendre l'impact du style directif, participatif et délégatif.
- ➋ **La confiance et la responsabilisation** : techniques pour lâcher prise sur l'exécution tout en gardant le cap stratégique.
- ➌ **Outils de pilotage** : utiliser des indicateurs clés (KPI) et des revues de performance courtes pour le suivi à distance.
- ➍ **Le coaching managérial** : accompagner le collaborateur dans la résolution de ses problèmes sans donner la solution.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez la productivité et la motivation de votre équipe en favorisant l'initiative. Réduisez votre charge mentale en déléguant efficacement. **Conservez vos meilleurs talents** en offrant un environnement de travail basé sur la confiance et l'autonomie.

RÉGIME DE COPROPRIÉTÉ

— Partie 1 —

Le statut de gardien d'immeuble : maîtriser les spécificités du contrat de travail (catégorie A ou B), les tâches et les conditions de logement de fonction

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Différencier les deux catégories d'emploi de gardien : *Catégorie A (sans logement) et Catégorie B (avec logement de fonction).*
- Maîtriser les règles d'établissement du contrat de travail (CDI ou CDD) et les clauses spécifiques à la fonction de gardien d'immeuble.
- Savoir calculer la rémunération et les conditions d'équivalence de temps de travail (ETR) pour la catégorie B (forfait annuel de tâches).
- Comprendre les obligations et les droits liés à la mise à disposition du logement de fonction (avantages en nature, occupation, résiliation du contrat).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, et membres du Conseil Syndical souhaitant recruter, gérer et superviser un gardien d'immeuble en toute conformité légale. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur l'étude de la convention collective et la pratique des calculs. Utilisation d'ateliers pratiques de simulation de contrat de travail (Catégorie B), des études de cas de calcul de l'ETR et des défis de gestion de l'état des lieux d'entrée et de sortie du logement de fonction.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Cadre légal** : La Convention Collective Nationale des Gardiens, Concierges et Employés d'Immeubles (CCN).
- ❷ **Catégorie A vs. Catégorie B** : Distinction des tâches, du mode de calcul du temps de travail et du salaire.
- ❸ **Le logement de fonction** : Définition de l'avantage en nature, répartition des charges et conditions d'occupation.
- ❹ **Les tâches du gardien** : Définition précise des missions (ménage, sortie des poubelles, petite maintenance) pour éviter les débordements.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez le recrutement et la gestion du gardien en évitant les **risques prud'homaux** liés à la mauvaise application de la convention collective. Optimisez le **coût du personnel** en maîtrisant les calculs de l'ETR. **Améliorez la qualité de service** en définissant clairement les missions du gardien.

RÉGIME DE COPROPRIÉTÉ

— Partie 2 —

Le statut employé
immeuble : gérer les contrats,
les temps de travail et les
missions de l'employé de
copropriété (sans logement de
fonction)

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le statut de l'Employé d'Immeuble (souvent Catégorie A de la CCN) et ses spécificités par rapport au gardien logé (Catégorie B).
- Savoir définir précisément le temps de travail (horaires fixes, temps plein ou temps partiel) et la gestion des heures supplémentaires.
- Établir le contrat de travail et la fiche de poste de manière détaillée pour garantir la bonne exécution des tâches (ménage, travaux légers, courrier).
- Comprendre la gestion des absences, des congés payés et des remplacements pour assurer la continuité du service en copropriété.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, et membres du Conseil Syndical souhaitant embaucher ou gérer des employés d'immeuble (ménage, services) sous la CCN.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **législation du travail** et l'**organisation du planning**. Utilisation d'**ateliers pratiques** de rédaction de fiches de poste détaillées, des **études de cas** de gestion du temps partiel et des **défis** de calcul des congés payés et des droits sociaux.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Contrat de travail** : Définition des missions, de la durée de travail effective et de la rémunération (sans avantage en nature logement).
- ➋ **Organisation du travail** : Planification des tâches, suivi des horaires et gestion des éventuelles astreintes ou remplacements.
- ➌ **La Convention Collective** : Application des grilles de classification, des primes et des avantages spécifiques à la Catégorie A.
- ➍ **Rupture du contrat** : Maîtrise des procédures de licenciement ou de rupture conventionnelle spécifiques aux employés de copropriété.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez les relations de travail et le contrat de l'employé d'immeuble en respectant scrupuleusement le **droit du travail**. Optimisez l'**organisation du travail** pour une efficacité maximale des services de propreté et d'entretien. **Évitez les conflits** en définissant clairement le cadre de travail et les attentes.

RÉGIME DE COPROPRIÉTÉ

— Partie 3 —

La prévention et la résolution des conflits : maîtriser le droit disciplinaire, les procédures de licenciement et la gestion des contentieux prud'homaux

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les sources courantes de litige en copropriété (non-exécution des tâches, problèmes de voisinage liés au gardien, fautes disciplinaires).
- Maîtriser le droit disciplinaire (avertissement, blâme, mise à pied) et la procédure à suivre en cas de faute du salarié.
- Comprendre les étapes et les motifs valables du licenciement d'un gardien ou d'un employé d'immeuble pour cause réelle et sérieuse (ou faute grave).
- Développer des techniques de médiation et de communication pour gérer les tensions avec le salarié et le Conseil Syndical avant le contentieux.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, et managers souhaitant maîtriser la gestion des relations sociales complexes et sécuriser les procédures de rupture de contrat.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur le **droit social** et la **gestion des risques**. Utilisation d'**ateliers pratiques** de rédaction de courriers d'avertissement motivés, des **mises en situation** d'entretien préalable au licenciement et des **études de cas** de contentieux prud'homaux pour en tirer les leçons.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Procédure disciplinaire** : Forme, délais et droit de la défense du salarié.
- ❷ **Les motifs de licenciement** : Distinction entre l'insuffisance professionnelle, la faute simple, la faute grave et la faute lourde (ex. : occupation abusive du logement).
- ❸ **Rupture conventionnelle** : Avantages, inconvénients et procédure d'homologation dans le contexte de la copropriété.
- ❹ **Le contentieux** : Les étapes devant le Conseil des Prud'hommes et les risques financiers pour le Syndicat des Copropriétaires.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez drastiquement le risque de **condamnation aux Prud'hommes** en sécurisant toutes les procédures disciplinaires et de licenciement. Gérez les conflits sociaux avec **rigueur et équité**. **Protégez le Syndicat des Copropriétaires** des coûts élevés liés à des ruptures de contrat mal menées.

RÈGLES DE MAJORITÉ

copropriété

Sécuriser le vote en AG : maîtriser les majorités légales pour garantir la validité des décisions et l'exécution des travaux

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier précisément les quatre types de majorités requises en Assemblée Générale (A.G.) : majorité simple (article 24), majorité absolue (article 25), double majorité (article 26) et unanimité.
- Maîtriser les critères d'application de chaque majorité en fonction de la nature de la résolution (gestion courante, travaux, modification du Règlement de Copropriété).
- Savoir calculer le quorum et le décompte des voix lors de la tenue de l'A.G., notamment en cas de pouvoirs.
- Développer une stratégie pour obtenir les majorités nécessaires, notamment par la préparation et la négociation en amont avec le Conseil Syndical.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et copropriétaires souhaitant sécuriser la prise de décision en Assemblée Générale et éviter l'annulation des résolutions. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de calcul de voix sur des cas de figure complexes, des **mis en situation** d'argumentation d'une résolution sensible en A.G. et des **défis** de transformation d'une majorité absolue non atteinte en majorité simple (passerelle de l'article 25-1).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les articles fondamentaux** : distinction claire entre majorité 24 (simple), 25 (absolue) et 26 (double majorité).
- ❷ **Cas d'application** : travaux d'entretien courant, travaux d'amélioration, modification des charges et vente de parties communes.
- ❸ **La procédure de la « passerelle »** : utiliser l'article 25-1 pour valider une décision malgré un échec initial au 25.
- ❹ Le rôle du Président de séance et du scrutateur dans le décompte des voix et la gestion des pouvoirs.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez juridiquement la prise de décision, réduisant ainsi les risques de contestation et d'annulation des A.G. Accélérez la validation des travaux nécessaires. **Renforcez votre image de syndic expert** en garantissant des Assemblées Générales efficaces et inattaquables.

RÉPARTITION DES CHARGES

de copropriété

Transparence et équité :
maîtriser les clés de répartition
pour justifier les appels de fonds
et prévenir les contestations

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser la distinction fondamentale entre les charges générales (conservation, administration) et les charges spéciales (services collectifs, équipements).
- Savoir lire et interpréter les tantièmes de propriété et les critères d'utilité qui justifient les clés de répartition.
- Développer un argumentaire clair et transparent pour expliquer la répartition des charges aux copropriétaires.
- Identifier les motifs légaux de contestation et les démarches pour modifier les règles de répartition devant l'Assemblée Générale.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Copropriétaires, syndics, gestionnaires de copropriété et membres du Conseil Syndical souhaitant comprendre, vérifier et justifier la répartition des charges. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de calcul de répartition de charges sur des exemples concrets (ascenseur, chauffage), des **activités collaboratives** de détection d'erreurs dans un appel de fonds et des **défis** de justification d'une augmentation de charges.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les bases légales** : article 10 de la Loi de 1965 et le principe de l'utilité objective.
- ❷ **Charges générales vs spéciales** : critères de distinction et règles d'imputation.
- ❸ **Décoder les tantièmes** : comprendre le lien entre la quote-part et la participation aux charges.
- ❹ **Gestion des contestations** : le rôle du Conseil Syndical et les procédures pour demander la révision des clés.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez la confiance des copropriétaires en assurant une transparence totale des comptes. Réduisez le temps passé à gérer les réclamations et les conflits liés aux appels de fonds. **Sécurisez votre mandat de syndic** par la preuve d'une gestion financière rigoureuse et équitable.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

et obligations en copropriété

L'urgence réglementaire :
maîtriser les diagnostics,
les aides et les travaux pour
valoriser le patrimoine

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les obligations légales du syndic et des copropriétaires concernant les diagnostics (DPE collectif, audit énergétique) et leurs échéances.
- Identifier les travaux de rénovation énergétique prioritaires pour atteindre une étiquette DPE performante (isolation, chauffage, ventilation).
- Maîtriser les mécanismes de financement (MaPrimeRénov' Copropriété, éco-prêt à taux zéro) et savoir les présenter aux copropriétaires.
- Développer un argumentaire axé sur le retour sur investissement (économies de charges, valorisation du bien) pour faire voter les travaux en A.G.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, membres du Conseil Syndical et professionnels de l'immobilier souhaitant piloter les projets de rénovation énergétique dans le respect des nouvelles réglementations. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de rénovation réussie, des **ateliers pratiques** de calcul de subventions et des **défis** de présentation de scénarios de travaux rentables en A.G.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 Les obligations réglementaires : le calendrier du DPE collectif et de l'audit énergétique (dates clés).
- 2 Priorisation des travaux : analyser l'audit pour cibler les actions à fort impact énergétique et financier.
- 3 Le plan de financement : présentation et mobilisation des aides publiques majeures (MaPrimeRénov' Copropriété, CEE, etc.).
- 4 Le vote en A.G. : techniques pour faire accepter les travaux d'amélioration énergétique (argumentation et majorité).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Positionnez-vous comme l'expert de la **rénovation globale** et des aides financières. Réduisez les charges des copropriétaires et valorisez le patrimoine. **Sécurisez vos mandats de syndic** en démontrant une maîtrise des enjeux réglementaires majeurs de la décennie.

TRANSPARENCE & Efficacité

La confiance comme moteur de performance : outils et méthodes pour une gestion immobilière claire, mesurable et orientée résultat

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Mettre en place des mécanismes de reporting financier clairs et simplifiés (tableaux de bord) pour garantir une transparence totale sur les dépenses et les revenus.
- Maîtriser les outils numériques (extranet, portail client) pour assurer un accès immédiat et permanent aux documents de gestion (factures, contrats, mandats).
- Développer une culture d'efficacité opérationnelle en définissant des indicateurs de performance (KPI) pour mesurer la qualité et la réactivité du service.
- Utiliser la transparence comme un argument commercial fort pour gagner et conserver la confiance des clients et des copropriétaires.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants d'agence, managers, syndics et gestionnaires souhaitant optimiser leurs processus et renforcer leur crédibilité par une démarche de transparence et d'efficacité mesurable. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de construction de tableaux de bord de performance (KPI de gestion), des **études de cas** de communication de résultats financiers complexes et des **défis** de présentation d'un Extranet client.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les piliers de la transparence** : accès aux pièces justificatives, clarté des honoraires et justification des dépenses.
- ➋ **Le reporting financier** : les indicateurs clés à présenter (taux d'impayés, écart budget/réalisation, coût de gestion par lot).
- ➌ **L'efficacité mesurée** : définir des SLA (Service Level Agreements) internes sur la réactivité et la qualité du service client.
- ➍ **Outils digitaux de la transparence** : optimiser l'utilisation de l'Extranet client pour l'accès aux documents.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez la **confiance** des clients en leur offrant une visibilité totale sur leur patrimoine et les coûts. Améliorez la productivité en concentrant les efforts sur les KPI les plus critiques. **Sécurisez vos mandats** en faisant de la transparence et de l'efficacité votre avantage concurrentiel principal.

VENDRE UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

Vigilance juridique

Sécuriser la transaction : maîtriser la liste des documents obligatoires et les risques de rétractation

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier la liste exhaustive des documents à fournir à l'acquéreur avant la signature du compromis de vente (Loi Alur).
- Maîtriser les délais et les conditions d'exercice du **droit de rétractation** de l'acquéreur (délai de 10 jours) lié à ces documents.
- Comprendre et expliquer l'impact du **pré-état daté** et de l'**état daté** sur l'information financière de l'acquéreur.
- Développer un argumentaire transparent basé sur l'information pour **neutraliser les peurs** de l'acquéreur liées à la copropriété (charges, travaux, contentieux).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et toute personne en charge de la transaction de lots en copropriété souhaitant sécuriser juridiquement leurs ventes et éviter les annulations tardives. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de constitution de dossiers Alur conformes, des études de cas de rétractation pour non-fourniture de documents et des **défis de pitch** transparent sur l'état des finances de la copropriété.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 **Les documents essentiels Alur** : règlement de copropriété, carnet d'entretien, **fiche synthétique** et diagnostics obligatoires.
- 2 **Délai de rétractation** : le point de départ du délai et les conséquences d'un dossier incomplet.
- 3 **Information financière** : comprendre le **montant des charges** courantes et le **fonds de travaux** pour les présenter clairement.
- 4 **L'alerte juridique** : détecter les contentieux en cours et les présenter de manière éthique et sécurisée à l'acquéreur.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez le risque d'annulation de vente après le compromis pour cause de vice de forme. Accélérez le processus de vente en préparant un dossier complet et sécurisé dès le départ. **Sécurisez vos commissions** en devenant un professionnel de l'information et de la conformité en copropriété.



univers

05

IA, DATA & AGENCE AUGMENTÉE

L'innovation technologique
au service de
l'expertise humaine

En 2026, l'Intelligence Artificielle n'est plus une option futuriste, c'est le moteur de l'agence performante. Face à l'explosion des données et à l'accélération du marketing digital, l'enjeu est simple : automatiser ce qui est chronophage pour se concentrer sur ce qui crée de la valeur : la relation humaine.

Cet Univers est conçu pour transformer votre structure en «agence augmentée».

De la découverte des premiers usages de l'IA à la mise en place de workflows «no-code» complexes, nous vous donnons les clés pour piloter une stratégie digitale 2026 ultra-efficace.

L'approche CEOS ONE : Nous avons développé ces parcours pour qu'ils soient immédiatement opérationnels, quel que soit votre niveau technique. Que ce soit pour prioriser vos prospects grâce à la Data, générer du contenu marketing hyperlocal ou déployer des agents IA dédiés à votre analyse documentaire, nos modules visent la **productivité absolue**. Avec **CEOS ONE**, apprenez à maîtriser votre «Stack Digital» pour diviser votre charge administrative et démultiplier votre impact commercial, sans jamais déshumaniser votre métier.

ADOPTER UN CRM

immobilier au quotidien

L'outil central de la performance : intégrer le CRM pour optimiser la gestion des leads, la relation client et le suivi des transactions

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le rôle central du CRM (Customer Relationship Management) comme unique base de données de l'agence (contacts, biens, historique).
- Maîtriser les fonctionnalités clés du CRM pour la qualification et la segmentation des leads (acheteurs, vendeurs, bailleurs) et l'automatisation des tâches.
- Développer un protocole de suivi client rigoureux (rappel, relance, notification) pour ne manquer aucune opportunité commerciale.
- Utiliser le CRM pour générer des rapports de performance (KPI, taux de conversion) et piloter l'activité de l'équipe de manière factuelle.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires et managers souhaitant implémenter ou optimiser l'utilisation de leur CRM pour professionnaliser leur suivi client et améliorer leur productivité. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de personnalisation des fiches contacts et des tunnels de vente (workflow), des **misés en situation** de gestion de leads multi-sources et des **défis** de construction de *reporting* d'activité.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 **Les fondamentaux** : le CRM comme culture d'entreprise et outil de collaboration.
- 2 **Gestion du lead** : de la première interaction à la qualification (source, besoin, budget).
- 3 **Automatisation des tâches** : configurer les rappels et les relances pour optimiser le temps des négociateurs.
- 4 **Sécurité et conformité** : gérer la base de données en respectant la réglementation (RGPD).
- 5 **Pilotage** : extraire et analyser les KPI (vitesse de conversion, taux d'activité) pour améliorer les performances.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Ne perdez plus aucune information client, augmentant ainsi votre **taux de conversion des leads**. Améliorez la productivité et la cohérence des équipes grâce à un outil centralisé. **Accélérez le développement de votre activité** en pilotant vos actions commerciales sur la base de données fiables.

MODULE AVANCÉ

Automatisations IA & Agents IA

L'agence autonome : déployer des workflows automatisés et des agents intelligents pour déléguer les tâches chronophages et industrialiser la performance

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le fonctionnement des agents IA et leur capacité à prendre des décisions autonomes selon des règles métier.
- Créer des automatisations complexes (via Zapier, Make) pour qualifier les leads, classer les e-mails et mettre à jour le CRM en temps réel.
- Déployer des agents spécialisés dans l'analyse documentaire, la publication d'annonces et la relance automatique (vendeurs/acquéreurs).
- Automatiser le pilotage financier et la gestion des incidents (relances impayés, suivi artisans, rapports d'incidents).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, managers et collaborateurs souhaitant transformer leur agence en une structure «AI-First» en automatisant les processus répétitifs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par un **atelier 100% pratique** de création de comptes et de modèles (Zapier/Make), des **études de cas** sur l'automatisation de la relation tripartite vendeur-acheteur-agence et des **défis** de mise en place d'un agent de publication automatisée.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Architecture des Agents** : Différence entre modèle simple et agent autonome ; configuration des environnements (OpenAI, Gemini).
- ❷ **Automatisations Métier** : Qualification des leads entrants, génération automatique de comptes rendus de visite et surveillance d'annonces concurrentes.
- ❸ **Gestion & Productivité** : Pilotage automatisé des quittances, suivi des délais légaux (SRU, rétractation) et archivage intelligent des documents.
- ❹ **Reporting Dynamique** : Création de tableaux de bord de performance (ROI, satisfaction client) mis à jour sans intervention humaine.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Libérez un temps considérable pour vos équipes en déléguant la gestion administrative à des agents IA infatigables. Assurez un **suivi client irréprochable** grâce à des relances systématiques et personnalisées. **Accélérez le développement de votre activité** en réduisant vos coûts opérationnels tout en augmentant votre réactivité commerciale.

AUTOMATISER L'AGENCE SANS DÉSHUMANISER

(workflows no-code)

L'efficacité au service de la relation client : mettre en place l'automatisation sans code pour libérer du temps et renforcer l'humain

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les tâches administratives et de suivi répétitives dans les services Vente, Location et Gestion pouvant être automatisées (emails de relance, rappels, transferts de données).
- Maîtriser les outils de création de workflows no-code (ex. : Zapier, Integromat/Make) pour lier les applications de l'agence (CRM, logiciel de gestion, email).
- Développer un protocole de communication automatisée qui maintient un ton humain et personnalisé pour ne pas dégrader l'expérience client.
- Utiliser le temps libéré par l'automatisation pour se concentrer sur les interactions à forte valeur ajoutée (négociation, conseil, prospection terrain).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers d'agence, responsables de service et professionnels souhaitant optimiser leurs processus pour gagner en productivité et offrir un meilleur service client grâce à l'automatisation. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de construction de workflows simples (ex. : «Lead entre dans le CRM -> Envoi d'email de bienvenue automatisé»), des **études de cas** de gain de temps par l'automatisation et des **défis** de personnalisation d'un message automatisé.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 **Le diagnostic des tâches** : cartographier les processus répétitifs et chronophages.
- 2 **Les outils no-code** : principes de fonctionnement et exemples d'intégration (CRM vers Calendrier, Formulaire web vers Email).
- 3 **L'automatisation au service de l'humain** : distinguer les tâches à automatiser (informatives) de celles à conserver (relationnelles).
- 4 **Les workflows essentiels** : automatisation du suivi de transaction, de la relance des avis clients et de la mise à jour des disponibilités.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez un temps précieux pour vos équipes, leur permettant de se concentrer sur le conseil et la vente. Améliorez la cohérence et la réactivité du suivi client sans effort supplémentaire. **Accélérez le développement de votre activité** en garantissant que les tâches critiques ne sont jamais oubliées.

COPILOTE IA DE L'AGENT IMMOBILIER

(tous métiers)

L'intelligence artificielle au service de la productivité : automatiser les tâches et optimiser la prise de décision sur le marché immobilier

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le fonctionnement et les usages des outils d'Intelligence Artificielle (IA) générative (ChatGPT, etc.) et analytique pour les métiers de l'immobilier.
- Maîtriser le prompt engineering pour générer des descriptions d'annonces, des scénarios de prospection ou des contenus de réseaux sociaux de haute qualité.
- Utiliser l'IA pour l'analyse prédictive (estimation de prix, détection de leads chauds) et l'aide à la prise de décision stratégique.
- Intégrer les outils d'IA dans les workflows quotidiens (réponse aux emails, rédaction de courriers de relance, compte-rendu) pour un gain de temps massif.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires, syndics et managers souhaitant intégrer l'Intelligence Artificielle pour démultiplier leur productivité et leur efficacité commerciale. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de génération de textes publicitaires percutants via IA, des **études de cas** d'analyse prédictive du marché local et des **défis** de *prompt engineering* pour une tâche métier spécifique (ex: rédaction d'un bail type).

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 **Les fondamentaux de l'IA** : les modèles génératifs et leur application aux données immobilières.
- 2 **Prompt Engineering** : techniques de formulation des requêtes pour obtenir des résultats précis et utilisables.
- 3 **Génération de contenu** : automatiser la rédaction d'annonces, les scripts de vente et les articles de blog.
- 4 **IA et analyse** : utiliser l'IA pour synthétiser les documents complexes (règlements de copropriété, diagnostics).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Multipliez par deux votre productivité en automatisant les tâches rédactionnelles et administratives. Améliorez la qualité et la pertinence de vos communications (annonces, prospection). **Accélérez le développement de votre activité** en vous positionnant comme un professionnel à la pointe de la technologie.

CRÉER DES VISUELS ATTRACTIFS

pour ses annonces

Le pouvoir de la première impression : maîtriser la photo, la vidéo et le home-staging pour capter l'attention et générer plus de clics qualifiés

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les techniques de prise de vue professionnelles (lumière, cadrage, angle) pour valoriser chaque pièce d'un bien immobilier.
- Savoir identifier les éléments visuels bloquants (désordre, mobilier inadapté) et appliquer les principes du home-staging pour les neutraliser.
- Utiliser les outils de retouche photo de base pour optimiser le rendu et la luminosité sans dénaturer la réalité (conformité légale).
- Intégrer la vidéo et la visite virtuelle comme outils de différenciation pour qualifier les prospects et réduire les visites inutiles.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, assistants et toute personne en agence en charge de la création des annonces et de la valorisation des biens immobiliers. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de prise de photos avec smartphone (réglages pro), des **mises en situation** de home-staging express et des **défis** de création de *storytelling* visuel pour une annonce.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les 5 erreurs à éviter en photo immobilière** : contre-jour, désordre, mauvaise focale, distorsion.
- ❷ **Le home-staging express** : techniques et astuces pour dépersonnaliser et optimiser l'espace pour la photo.
- ❸ **L'optimisation des clichés** : retouche de la luminosité et du contraste (logiciels gratuits et simples).
- ❹ **La visite virtuelle et la vidéo** : comment les intégrer efficacement dans l'annonce pour enrichir l'expérience client.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez le **nombre de clics et de contacts** qualifiés sur vos annonces. Réduisez le délai de vente en présentant les biens sous leur meilleur jour. **Renforcez l'image professionnelle de votre agence** en offrant un marketing immobilier percutant et différenciant.

MODULE DÉBUTANT :

Découverte & Premiers Usages

L'initiation opérationnelle : maîtriser les bases de l'IA et les outils génératifs pour transformer votre quotidien d'agent immobilier

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les fondamentaux de l'IA (LLM, Vision, OCR) et identifier les outils pertinents pour l'immobilier (ChatGPT, Gemini, Hoqi, Siana...).
- Maîtriser l'art du Prompt Engineering : savoir structurer des requêtes efficaces (Rôle, Contexte, Contraintes) pour obtenir des résultats professionnels.
- Réaliser ses premières tâches métiers assistées : rédaction d'annonces optimisées SEO, personnalisation d'e-mails de prospection et scripts d'appels.
- Utiliser l'IA pour la synthèse documentaire (lecture de diagnostics, extraction de données PDF) et le Home Staging virtuel basique.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs et gestionnaires souhaitant découvrir l'IA et l'intégrer immédiatement dans leurs méthodes de travail. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel**. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des exercices pratiques sur la plateforme *Immo Foxmind*, des **ateliers de rédaction** de prompts en temps réel et des **mise en situation** sur la création d'argumentaires vendeurs et le traitement de dossiers locataires.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Fondamentaux & Cadre Légal** : Comprendre les limites (hallucinations), la cybersécurité et la conformité RGPD/Droit à l'image.
- ➋ **Atelier Création** : Rédaction d'annonces attractives, posts réseaux sociaux et newsletters vendeurs/acquéreurs.
- ➌ **Productivité Administrative** : Automatisation des réponses aux e-mails fréquents, préparation de «dossiers express» et synthèse de documents clients.
- ➍ **Marketing Immersion** : Génération d'images via Nano Banana et premiers pas vers la présentation professionnelle des biens.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez un temps précieux sur vos tâches répétitives et rédactionnelles pour vous concentrer sur la **relation client**. Modernisez votre image de marque avec des visuels et des annonces de haute qualité. **Accélérez le développement de votre activité** en étant capable de traiter plus de dossiers avec une précision accrue.

IA & DATA POUR ESTIMER, prioriser, piloter

Le pilotage prédictif : utiliser l'intelligence artificielle et l'analyse de données pour une estimation ultra-précise et une gestion optimisée de l'activité

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les outils et modèles d'Intelligence Artificielle (IA) utilisés pour l'estimation immobilière (Modèles de Valorisation Automatisée - MVA) afin de justifier un prix précis.
- Utiliser l'analyse de données (Big Data marché, historique agence) pour prioriser les leads à plus fort potentiel de conversion (prédiction de vente/location).
- Mettre en place des tableaux de bord alimentés par l'IA pour un pilotage stratégique en temps réel des KPI (taux de réussite, délai de transaction).
- Développer un argumentaire client basé sur l'objectivité des données et de l'IA pour remporter l'adhésion et obtenir le mandat au prix juste.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers, dirigeants d'agence, négociateurs, et estimateurs souhaitant intégrer l'IA et l'analyse de données pour transformer leur méthode d'estimation, de prospection et de management. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de comparaison d'estimations (IA vs. humaine), des **études de cas** de scoring de leads par l'IA et des **défis de pitch** de la data client face à un vendeur.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les MVA et l'estimation** : comment les algorithmes analysent les transactions et les caractéristiques du bien pour définir le prix le plus probable.
- ➋ **Scoring et priorisation** : utiliser l'IA pour identifier les leads chauds (probabilité de vente) et optimiser le temps des négociateurs.
- ➌ **Tableaux de bord prédictifs** : construire des outils qui alertent sur les dérives (délai de vente trop long, chute de conversion).
- ➍ **La donnée comme outil de négociation** : présenter l'analyse IA au propriétaire pour justifier le prix de marché.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez la précision de vos estimations et réduisez l'écart entre le prix mandaté et le prix de vente final. Optimisez l'allocation de temps de vos équipes en se concentrant sur les **mandats les plus rentables**. **Accélérez le développement de votre activité** grâce à un pilotage stratégique basé sur la donnée objective.

MODULE AVANCÉ :

IA Créative & Analyse Documentaire

L'IA générative au service de la production de contenus et de l'expertise documentaire : automatiser l'analyse et booster le marketing immobilier

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser la création de contenus digitaux haute performance : avatars vidéo, clonage de voix et scripts dynamiques.
- Utiliser l'IA pour l'analyse documentaire complexe (diagnostics, actes, PV d'AG) et la structuration automatique de dossiers (vendeur/notaire).
- Exploiter la puissance du Data Analysis pour filtrer des datasets, réaliser des études de marché et détecter des signaux faibles (successions, fin de bail).
- Approfondir le prompt engineering et découvrir le RAG (Recherche Augmentée) pour constituer une base de connaissances locale ultra-précise.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers et collaborateurs souhaitant passer à un niveau expert dans l'utilisation de l'IA pour leur marketing et leur gestion documentaire. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des ateliers pratiques de clonage de voix et création d'avatars, des **études de cas** sur l'analyse de diagnostics techniques PDF et des défis de manipulation de fichiers DATA pour l'évaluation de biens.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **IA Créative** : Production de vidéos à partir de photos de biens, création de visuels et optimisation SEO des annonces.
- ➋ **Intelligence Documentaire** : Extraction d'informations clés et vérification de conformité des dossiers et contrats.
- ➌ **Analyse de données (GPT Data Analyst / Gemini)** : Tri de fichiers prospects, études de comparables et tendances de marché.
- ➍ **Expertise Métier** : Préparation assistée de compromis, mandats, et rapports d'incidents en gestion locative.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez un **avantage concurrentiel majeur** en produisant des contenus marketing futuristes et ultra-engageants. Réduisez drastiquement le temps passé sur l'analyse administrative et juridique. **Accélérez le développement de votre agence** en utilisant la donnée pour anticiper les besoins clients et sécuriser vos négociations.

MODULES MARKETING :

Image de Marque & Communication Digitale

La puissance du marketing
prédictif et créatif :
professionnaliser son branding
et automatiser sa présence
digitale grâce à l'IA

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser la création d'une **identité visuelle cohérente** et de supports professionnels (flyers, dossiers de vente, pitches) assistée par l'IA.
- Produire des contenus digitaux impactants : newsletters, vidéos promotionnelles et posts réseaux sociaux optimisés pour l'engagement.
- Découvrir le **Vibe Coding** pour la création ou l'optimisation de pages web immobilières avec un référencement (SEO) performant.
- Automatiser la diffusion des contenus et le community management pour maintenir une visibilité maximale sans effort manuel constant.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, responsables marketing et négociateurs souhaitant transformer leur communication et automatiser leur visibilité locale. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives**. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers de design** sur templates professionnels, des **misés en situation** de création de campagnes multicanales et des **défis** de génération de vidéos immobilières à partir de scripts optimisés par l'IA.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Branding & Image** : Création d'identités visuelles et de présentations commerciales premium pour valoriser les mandats.
- ➋ **Communication & Contenus** : Rédaction de newsletters ciblées, montage de vidéos IA et retouche de photos immobilières haute définition.
- ➌ **Stratégie Digitale** : Optimisation SEO des pages web et automatisation des publications sur les réseaux sociaux.
- ➍ **Performance Marketing** : Suivi des indicateurs d'engagement et ajustement des campagnes pour maximiser le retour sur investissement (ROI).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Démarez-vous par une **image de marque d'exception** qui inspire immédiatement confiance aux vendeurs. Multipliez votre présence sur tous les canaux digitaux sans alourdir votre emploi du temps. **Accélérez le développement de votre activité** en captant des leads qualifiés grâce à une communication moderne, automatisée et percutante.

MARKETING IA :

Contenus, campagnes & hyperlocal

L'hyper-personnalisation par l'Intelligence Artificielle : créer des contenus percutants, optimiser les campagnes et dominer le marché local

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les outils d'Intelligence Artificielle (IA) générative pour la production rapide et qualitative de contenus marketing (annonces, posts sociaux, articles de blog).
- Utiliser l'IA pour l'analyse de données clients afin de segmenter l'audience et hyper-personnaliser les messages et les campagnes publicitaires.
- Développer des stratégies de marketing hyperlocal en utilisant l'IA pour identifier les tendances du marché de quartier et les attentes des prospects locaux.
- Mesurer le ROI (Retour sur Investissement) des campagnes pilotées par l'IA et ajuster les budgets en temps réel pour une efficacité maximale.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers, responsables marketing et professionnels de l'immobilier souhaitant intégrer l'Intelligence Artificielle pour révolutionner leur stratégie marketing, leur production de contenu et leur prospection. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de génération de copywriting pour des annonces spécifiques à un quartier, des **études de cas** de campagnes d'e-mailing segmentées par IA et des **défis** de création de persona d'acheteur hyperlocal.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **IA générative** : prompt engineering avancé pour des textes marketing différenciants et optimisés pour le SEO.
- ➋ **Hyper-segmentation** : utiliser l'IA pour identifier les micro-tendances de marché (prix au m² par rue, type de bien recherché).
- ➌ **Campagnes intelligentes** : automatiser l'A/B testing et le ciblage publicitaire (Facebook Ads, Google Ads) pour les leads locaux.
- ➍ **Marketing de contenu** : créer un calendrier éditorial nourri par l'IA pour positionner l'agence comme l'expert incontournable de la zone.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Multipliez l'impact de vos campagnes marketing par une hyper-personnalisation des messages. Réduisez le coût d'acquisition client grâce à un ciblage plus précis et une production de contenu accélérée. **Accélérez le développement de votre activité** en dominant la communication sur votre marché local.

MODULES ORGANISATION

& Productivité

L'agence augmentée : optimiser la gestion du temps, structurer le savoir interne et automatiser les flux opérationnels avec l'IA

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Structurer l'activité de l'agence en utilisant l'IA pour organiser les documents, les informations et le **Knowledge Management** (base de connaissances).
- Automatiser les tâches répétitives : réponses aux e-mails fréquents, préparation de rapports et mise à jour des fichiers prospects/biens.
- Optimiser la gestion du temps et du terrain via une planification intelligente des visites et des rappels automatisés.
- Mettre en place des outils de pilotage et de reporting pour suivre les indicateurs de performance (KPI) et le ROI de l'agence.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, managers, assistants et négociateurs souhaitant gagner en efficacité opérationnelle et libérer du temps pour les tâches à forte valeur ajoutée. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'ancrage mémoriel. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des ateliers pratiques de création d'assistants de tâches IA, des **études de cas** sur l'automatisation d'un pipeline vendeur et des **défis** de structuration d'une base de données documentaire avec recherche intelligente.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Productivité Personnelle** : Mise en place d'assistants de tâches IA et planification intelligente des journées terrain.
- ➋ **Knowledge Management** : Création d'une base de connaissances agence pour une récupération ultra-rapide des informations (RAG light).
- ➌ **Automatisation Opérationnelle** : Génération de templates, extraction d'informations PDF et gestion automatisée des signatures électroniques.
- ➍ **Pilotage d'Agence** : Création de tableaux de bord de performance et prévision du chiffre d'affaires assistée par la donnée.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Éliminez les frictions administratives et réduisez drastiquement le temps passé sur les tâches à faible valeur ajoutée. Améliorez la **cohésion d'équipe** grâce à une organisation fluide et partagée. **Accélérez le développement de votre activité** en pilotant votre agence avec des indicateurs précis et une productivité démultipliée.

« ROADMAP »

Construire son stack digital 2026

L'architecture technologique de l'agence : définir les outils, le plan d'intégration et les synergies pour une performance 360°

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Établir un diagnostic des outils numériques actuels de l'agence (CRM, logiciels de gestion, outils marketing) pour identifier les lacunes et les doublons.
- Définir l'architecture idéale du «stack digital» (l'ensemble des outils technologiques) autour d'un outil central (le CRM) pour 2026.
- Maîtriser les étapes de la feuille de route (roadmap) : choix des solutions, budget, calendrier d'implémentation et formation des équipes.
- Développer une stratégie d'intégration des outils (API, workflows no-code) pour garantir la fluidité des données et automatiser les processus transversaux.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants d'agence, managers et responsables informatiques souhaitant planifier stratégiquement l'évolution technologique de leur structure pour garantir la performance et la croissance future. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies** actives et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de cartographie des outils et des flux de données, des **études de cas** de migration de CRM et des **défis** de construction de budget d'investissement technologique sur trois ans.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Audit technologique** : évaluation de la performance et du coût des outils existants (dette technique).
- ➋ **Le cœur du stack** : choisir le CRM comme plateforme centrale et y connecter les satellites (marketing, compta, gestion).
- ➌ **La Roadmap 2026** : planification de l'acquisition, de l'intégration et de la formation (priorisation des outils clés).
- ➍ **L'interopérabilité** : comprendre les API et les solutions no-code pour faire communiquer les logiciels entre eux.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Garantissez la cohérence et l'efficacité de vos processus en éliminant les silos d'information et les saisies multiples. Optimisez l'investissement technologique en choisissant des outils synergiques. **Accélérez le développement de votre activité** en dotant l'agence d'une architecture digitale robuste et évolutive.

UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX

pour développer son activité

Stratégie de contenu et engagement : transformer les plateformes sociales en un puissant levier de prospection et de notoriété locale

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les plateformes sociales (Instagram, LinkedIn, Facebook, TikTok) les plus pertinentes pour cibler les propriétaires-bailleurs, les acquéreurs ou les copropriétaires.
- Développer une stratégie de contenu régulier et à forte valeur ajoutée (conseils juridiques, actualités marché) pour construire une audience engagée.
- Maîtriser les techniques de conversion de leads (du contact social au mandat) via des appels à l'action clairs et ciblés.
- Améliorer le référencement local et l'image de marque de l'agence grâce à une présence sociale professionnelle et cohérente.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, managers et toute personne en agence souhaitant maîtriser les réseaux sociaux pour générer des mandats et renforcer leur position d'expert local. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de création de calendrier éditorial, des **études de cas** de campagnes publicitaires réussies et des **défis de live** ou de **reel** pour automatiser la prise de parole en ligne.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Choix des plateformes** : adapter le discours et le format (vidéo, texte, image) à la cible et au réseau.
- ➋ **Création de contenu expert** : produire des articles ou des vidéos qui positionnent l'agence en référence locale (marché, fiscalité).
- ➌ **Engagement et interaction** : les techniques pour répondre aux commentaires et aux messages afin de qualifier les contacts.
- ➍ **Conversion** : les tunnels de vente efficaces pour transformer un abonné en prospect chaud (prise de rendez-vous, estimation).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Générez un flux constant de **leads qualifiés** sans dépendre uniquement des portails payants. Renforcez votre **notoriété locale** et la crédibilité de votre marque. **Accélérez le développement de votre activité** en utilisant les réseaux sociaux comme un outil de prospection passif et puissant.



univers

06

LEADERSHIP, MANAGEMENT & BUSINESS D'AGENCE

Inspirer les équipes,
piloter la croissance et cultiver
l'excellence relationnelle

98

Le succès d'une organisation immobilière repose sur un équilibre subtil entre une stratégie business solide et une culture humaine inspirante. Dans un secteur en mutation permanente, le rôle du dirigeant et du manager ne se limite plus au contrôle : il s'agit de devenir un leader-coach capable de fédérer des talents autour d'un projet commun tout en optimisant la rentabilité de sa structure.

Cet Univers explore les leviers de performance du «Business Model 2026». Du recrutement stratégique à la fidélisation des talents, en passant par le pilotage commercial via des tableaux de bord dynamiques, nous vous donnons les outils pour transformer votre agence en une entreprise d'élite.

L'approche CEOS ONE : Nous croyons que la performance durable naît de l'équilibre entre les **Soft Skills** et la vision opérationnelle. Nos modules intègrent des thématiques avant-gardistes : gestion de l'énergie, communication non-violente, leadership personnel et influence locale. Que vous soyez en phase de structuration (onboarding, recrutement) ou de conquête d'image (TikTok, stratégie réseaux sociaux), **CEOS ONE** vous accompagne pour asseoir votre posture de dirigeant-ambassadeur et garantir une Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT) propice à la réussite collective.

BUSINESS MODEL D'AGENCE 2026

(transaction, gestion, syndic, finance)

La diversification stratégique : architecturer le modèle économique pour maximiser la rentabilité et stabiliser les revenus face aux cycles du marché

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Analyser les quatre piliers du chiffre d'affaires (Transaction, Gestion, Syndic, Finance/Services) et évaluer leur contribution actuelle à la rentabilité de l'agence.
- Définir une stratégie de diversification pour sécuriser les revenus récurrents (Gestion, Syndic) et réduire la dépendance à la Transaction (revenus cycliques).
- Maîtriser les leviers de croissance dans chaque métier (optimisation du taux de conversion en Transaction, croissance du parc en Gestion/Syndic).
- Intégrer les services annexes (Financement, Assurances, Travaux) comme de nouveaux centres de profit à haute valeur ajoutée.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, managers d'agence, et entrepreneurs immobiliers souhaitant revoir et optimiser leur modèle économique pour garantir la résilience et la croissance à long terme. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de calcul de rentabilité par centre de profit, des études de cas d'agences ayant réussi leur diversification et des **défis** de construction d'un budget prévisionnel intégrant les revenus récurrents.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les cycles du marché** : comment la diversification permet d'amortir les chocs économiques (baisse des transactions).
- ❷ **Le levier de la Gestion/Syndic** : développer les revenus récurrents pour couvrir les frais fixes et stabiliser la trésorerie.
- ❸ **Monétisation des services annexes** : intégrer la finance, les travaux (audit, maîtrise d'œuvre) et les assurances pour générer des marges additionnelles.
- ❹ **Synergies métier** : créer des ponts entre les services (Transaction vers Gestion, Syndic vers Travaux) pour maximiser la valeur client.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Construisez une agence **résiliente** face aux fluctuations du marché immobilier. Multipliez les sources de revenus et augmentez la **marge nette** globale de l'entreprise. **Sécurisez la croissance** en basant votre développement sur des piliers économiques solides et complémentaires.

CRÉER SON PLAN DE PROGRÈS

personnel annuel

La croissance intentionnelle : construire une feuille de route structurée pour le développement des compétences et l'atteinte des objectifs de carrière

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser la méthodologie de l'évaluation à 360° de ses compétences (techniques, relationnelles, managériales) pour identifier les axes d'amélioration prioritaires.
- Définir des objectifs de développement personnel (ODP) clairs, mesurables et alignés sur les objectifs de l'entreprise (méthode SMART).
- Structurer une feuille de route annuelle (Roadmap) intégrant les formations, le mentorat et les actions d'apprentissage sur le terrain.
- Mettre en place des mécanismes de suivi régulier et d'ajustement du plan pour garantir la progression et l'ancrage des nouvelles compétences.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Tous les professionnels (collaborateurs, managers, dirigeants) souhaitant prendre en main leur évolution de carrière et maximiser leur potentiel par une démarche de développement personnel structurée. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'élaboration de la grille d'auto-évaluation, des **mis en situation** de fixation d'objectifs avec un mentor et des **défis** de décomposition d'un objectif complexe en étapes actionnables.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 **Le diagnostic de l'écart** : où je suis vs. où je veux être (cartographie des compétences).
- 2 **Définition des objectifs** : application rigoureuse de la méthode SMART pour les objectifs de développement.
- 3 **Le plan d'action** : intégrer les formations, les lectures, les expérimentations et les rituels de pratique.
- 4 **Mesure du progrès** : outils de suivi qualitatif et quantitatif (journal de bord, indicateurs de performance).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez en **clarté** et en focus en orientant vos efforts de développement vers les compétences clés. Multipliez votre **impact professionnel** en comblant vos lacunes. **Accélérez le développement de votre carrière** en vous assurant une progression constante et mesurable.

DÉVELOPPER SON

Leadership personnel

L'alignement intérieur :
renforcer son impact, sa
confiance et sa capacité
à inspirer l'action par
l'authenticité

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier et exploiter ses forces et valeurs fondamentales pour définir un style de leadership authentique et inspirant.
- Maîtriser les outils de gestion des émotions et de l'état mental pour maintenir une posture calme et décisive face à l'incertitude et aux défis.
- Développer la vision stratégique et la capacité à la communiquer de manière claire et engageante pour mobiliser l'équipe.
- Mettre en place des pratiques d'auto-régulation et de développement continu (feedback, introspection) pour une croissance personnelle durable.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers, dirigeants, chefs d'équipe, et tout professionnel souhaitant renforcer sa présence, son charisme et son influence pour mieux diriger, négocier et inspirer. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'identification de ses valeurs (méthode de tri), des **mises en situation** de prise de parole impactante et des **défis** de gestion d'une décision difficile sous pression.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **L'authenticité du leader** : comment son histoire et ses valeurs définissent son style de commandement.
- ➋ **Intelligence émotionnelle** : techniques de régulation pour gérer le stress et l'impact des émotions sur les décisions.
- ➌ **Le pouvoir de la vision** : formaliser et présenter une direction claire et motivante (le *Why* du leader).
- ➍ **Le feedback comme carburant** : apprendre à solliciter et à recevoir la critique pour progresser sans se remettre en cause.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Renforcez votre **confiance en vous** pour prendre des décisions plus audacieuses et plus rapides. Améliorez votre **capacité à mobiliser** et à retenir les talents au sein de votre équipe. **Accélérez le développement de votre activité** en devenant un point de référence et d'inspiration pour vos collaborateurs et vos clients.

DIRIGEANT AMBASSADEUR

& influence locale

Le leadership visible :
transformer le dirigeant en
figure d'autorité locale pour
dominer le marché et attirer les
opportunités stratégiques

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Définir l'identité éditoriale et le positionnement d'expert du dirigeant (spécialité marché, vision économique, engagement local).
- Maîtriser les canaux de communication privilégiés pour l'influence locale : LinkedIn, prises de parole publiques (conférences, événements), relations presse locale.
- Développer un réseau stratégique (acteurs économiques, collectivités, médias) pour se positionner comme un interlocuteur clé du territoire.
- Structurer un plan de communication personnel (personal branding) qui amplifie la notoriété de l'agence sans se substituer à elle.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, managers d'agence, entrepreneurs immobiliers souhaitant capitaliser sur leur image et leur expertise pour développer la crédibilité, le réseau et les mandats de l'entreprise. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de définition de sa charte de prise de parole (ton, sujets), des **misés en situation** d'interview ou de pitch devant un public local, et des **défis** de création de contenu LinkedIn à forte valeur ajoutée.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le Personal Branding du dirigeant** : aligner les valeurs personnelles et professionnelles pour une communication authentique.
- ➋ **Stratégie de réseau** : comment identifier, approcher et entretenir les relations avec les acteurs clés du marché local.
- ➌ **Communication de l'expertise** : utilisation des données de marché (estimations IA) pour étayer son discours d'autorité.
- ➍ **Mesure de l'influence** : les KPI pour suivre l'impact de la présence personnelle (engagement, invitations, mandats indirects).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Multipliez la **notoriété** et la **crédibilité** de l'agence par l'incarnation de son dirigeant. Accédez plus facilement aux **mandats exclusifs** et aux projets immobiliers majeurs. **Sécurisez la croissance de l'entreprise** en vous positionnant comme la référence incontournable de votre zone de chalandise.

GÉRER SON ÉNERGIE

plutôt que son temps

La haute performance durable :
les méthodes pour optimiser
ses ressources physiques,
émotionnelles et mentales pour
une efficacité maximale

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les quatre sources d'énergie (physique, émotionnelle, mentale et spirituelle/sens) et leur impact direct sur la performance professionnelle.
- Maîtriser les techniques de gestion des pics et des creux d'énergie (cycles ultradiens) pour planifier les tâches critiques aux moments d'efficacité maximale.
- Développer l'intelligence émotionnelle pour réduire le gaspillage d'énergie lié au stress, aux conflits et aux pensées négatives.
- Mettre en place des rituels quotidiens (sommeil, nutrition, micro-pauses) pour régénérer son énergie et prévenir l'épuisement professionnel (burnout).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, managers, et professionnels de haute exigence souhaitant transformer leur approche du travail pour atteindre une performance durable, améliorer leur concentration et prévenir l'épuisement. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** d'évaluation de son propre profil énergétique, des **misés en situation** de gestion d'une émotion énergivore et des **défis** de planification de la journée basée sur les cycles d'énergie.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les quatre dimensions de l'énergie** : bilan et optimisation de chaque source.
- ❷ **Les cycles ultradiens** : le principe des fenêtres de concentration de 90 minutes et l'importance des pauses de récupération.
- ❸ **Le focus mental** : techniques pour éliminer la dispersion et le multitasking (passage d'une tâche à l'autre).
- ❹ **Rituels de récupération** : identifier les routines efficaces (micro-nutrition, mouvement, pleine conscience) pour recharger les batteries.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez drastiquement votre capacité de **concentration** et la **qualité** de vos décisions. Réduisez le risque d'erreurs et l'absentéisme lié à l'épuisement. **Accélérez le développement de votre activité** en pilotant vos actions avec une énergie optimale et constante.

INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

dans son quotidien pro

L'IA comme assistant personnel : automatiser les tâches répétitives et optimiser la prise de décision pour un gain de productivité immédiat

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les outils d'Intelligence Artificielle (IA) les plus adaptés aux tâches quotidiennes (rédaction d'e-mails, synthèse de documents, planification).
- Maîtriser les bases du prompt engineering pour interagir efficacement avec les IA génératives et obtenir des résultats précis et pertinents.
- Utiliser l'IA pour l'organisation personnelle et la gestion du temps (résumé de réunions, tri intelligent des informations).
- Intégrer les fonctionnalités IA dans les logiciels métier (CRM, outils de communication) pour fluidifier les workflows sans changer d'outils.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Tous les professionnels, de l'assistant au dirigeant, souhaitant adopter l'Intelligence Artificielle comme un levier de productivité et de qualité dans leurs activités récurrentes. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de génération de brouillons d'e-mails professionnels par IA, des **misés en situation** de synthèse de documents longs et des **défis** de transformation d'une tâche chronophage en tâche automatisée.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le panorama des outils IA** : chatbots, synthétiseurs, générateurs d'images et leur rôle en entreprise.
- ❷ **Le prompt engineering basique** : les règles d'or pour poser les bonnes questions à l'IA.
- ❸ **Gain de temps** : automatiser les tâches administratives et les communications de premier niveau.
- ❹ **Sécurité et éthique** : les bonnes pratiques pour l'utilisation des données et le respect de la confidentialité lors de l'usage de l'IA.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Multipliez votre **vitesse d'exécution** en déléguant les tâches rédactionnelles et d'analyse de base à l'IA. Concentrez-vous sur les interactions à forte valeur ajoutée (négociation, conseil). **Accélérez votre développement professionnel** en adoptant des méthodes de travail de pointe.

MAÎTRISER LA COMMUNICATION

non violente en agence

La gestion apaisée des conflits :
utiliser la CNV pour transformer
les tensions internes et
externes en opportunités de
collaboration

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les quatre étapes fondamentales de la *Communication Non Violente* (CNV) (Observation, Sentiment, Besoin, Demande) pour structurer les échanges.
- Identifier et différencier les jugements/interprétations (facteurs de conflit) des observations factuelles dans les situations tendues.
- Développer l'empathie et l'écoute active pour déchiffrer les besoins non exprimés des collaborateurs, clients ou copropriétaires.
- Mettre en place un protocole de résolution de conflit basé sur la CNV pour pacifier les désaccords et améliorer l'ambiance de travail.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers, négociateurs, gestionnaires et toute personne en agence en contact avec la clientèle ou en situation de management, souhaitant améliorer la qualité de leurs relations professionnelles et réduire le stress lié aux conflits. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mises en situation** d'entretien difficiles (objections, réclamations client, conflit d'équipe) avec application des 4 étapes de la CNV, des **ateliers pratiques** de reformulation et de validation des sentiments.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les pièges de la communication** : les jugements, les généralisations et les stratégies d'évitement.
- ❷ **Le processus CNV** : pratiquer les 4 étapes pour exprimer un désaccord sans agressivité et sans fuite.
- ❸ **L'écoute empathique** : décoder les sentiments et les besoins de l'autre pour établir la connexion avant la solution.
- ❹ **Application métier** : utiliser la CNV pour gérer une plainte de locataire ou un désaccord en Assemblée Générale.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez les tensions et les conflits internes, améliorant ainsi la cohésion et le bien-être de l'équipe. Améliorez la satisfaction et la fidélité client par une **gestion plus humaine et efficace des réclamations**. **Conservez vos meilleurs talents** en offrant un environnement de travail basé sur le respect et la communication constructive.

MANAGEMENT-COACH & QVCT

en immobilier

Performance et bien-être durable : adopter une posture de manager-coach pour renforcer l'engagement, l'autonomie et la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT)

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Différencier la posture de manager directif de celle du **manager-coach** et comprendre l'impact sur l'engagement et la motivation des collaborateurs.
- Maîtriser les techniques de coaching (questionnement puissant, écoute active) pour développer l'autonomie et la capacité des équipes à trouver leurs propres solutions.
- Intégrer les principes de la QVCT (Qualité de Vie et des Conditions de Travail) pour prévenir le burnout et fidéliser les talents.
- Mettre en place des indicateurs de bien-être et des rituels managériaux qui favorisent un environnement de travail positif et performant.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers, dirigeants d'agence, responsables d'équipe et toute personne en position d'encadrement souhaitant optimiser la performance de leurs équipes par une approche humaine et bienveillante. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mis en situation** d'entretiens de coaching (résolution de problème par l'autonomie), des **ateliers pratiques** de création d'un plan d'action QVCT et des **défis** de *feedback* constructif et motivant.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les leviers du coaching** : passer du «comment faire» au «qu'est-ce que tu vas faire ?» pour responsabiliser.
- ❷ **Les 6 axes de la QVCT** : équilibre vie pro/perso, santé au travail, management participatif, et reconnaissance.
- ❸ **Le feedback continu** : techniques pour offrir un retour d'information qui soutient la croissance sans démotiver.
- ❹ **La détection du burnout** : identifier les signaux faibles et mettre en place des actions préventives.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez l'**autonomie et la productivité** de vos équipes en développant leurs compétences internes. Réduisez le **turnover** et l'absentéisme en améliorant significativement l'environnement de travail. **Conservez vos meilleurs talents** en offrant un management moderne, soutenant et inspirant.

NEWSLETTER

CEOS ONE

L'outil de fidélisation et d'autorité : créer une newsletter stratégique pour positionner l'agence comme expert de référence et consolider la relation client

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Définir l'objectif stratégique de la newsletter (fidélisation, prospection, communication de crise) et segmenter la base de données (propriétaires, investisseurs, locataires).
- Maîtriser la structure rédactionnelle d'une newsletter efficace : objet percutant, contenu à valeur ajoutée (conseils marché, veille légale) et appel à l'action clair.
- Choisir les outils d'e-mailing (logiciels, CRM) pour la conception, l'envoi et l'analyse des performances (taux d'ouverture, taux de clic).
- Développer un calendrier éditorial régulier et pertinent pour garantir la constance et l'anticipation des sujets importants (évolution des taux, loi Climat).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers, dirigeants d'agence, responsables marketing et professionnels souhaitant utiliser l'e-mailing pour bâtir une relation durable avec leur clientèle et renforcer leur image d'expert. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de rédaction d'objets d'e-mail percutants (A/B testing), des **études de cas** de newsletters immobilières réussies et des **défis** de construction d'une séquence d'e-mails automatisée (onboarding client).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les piliers de l'e-mailing** : délivrabilité, segmentation, personnalisation et conformité RGPD.
- ❷ **Analyse de performance** : les KPI essentiels (taux d'ouverture, taux de clic, taux de désabonnement) et les leviers d'amélioration.
- ❸ **La création de valeur** : quel contenu apporter aux différents segments de clients (valeur du patrimoine pour les propriétaires, astuces fiscales pour les investisseurs).
- ❹ **L'intégration au CRM** : automatiser l'envoi et la mise à jour des listes pour une gestion fluide.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Renforcez la **fidélité** de votre clientèle en maintenant un contact régulier et pertinent, augmentant ainsi les opportunités de renouvellement de mandat. Positionnez l'agence comme la **référence experte** du marché local. **Accélérez le développement de votre activité** en transformant les abonnés en prospects chauds et informés.

OPÉRATIONS

Rentrée scolaire

La saisonnalité du marché locatif : stratégies de prospection, de gestion des flux et d'optimisation des baux pour le pic de la rentrée

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier et anticiper le pic de demande locative lié à la rentrée universitaire et scolaire (juillet à septembre) pour maximiser les opportunités.
- Maîtriser les procédures de gestion des flux : organiser les visites, les dossiers de candidature et la signature des baux en volume et dans des délais très courts.
- Développer des techniques de prospection ciblée (partenariats avec les écoles, plateformes étudiantes) pour sécuriser l'offre de biens disponibles.
- Sécuriser juridiquement les baux (meublé, étudiant, courte durée) spécifiques à cette période pour garantir la conformité et la protection des propriétaires.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires locatifs, agents de location, assistants d'agence et professionnels souhaitant optimiser la gestion de la haute saison locative de la rentrée. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de **scoring** et de vérification rapide des dossiers locataires, des **mises en situation** de gestion de demandes de visites multiples et des **défis** de rédaction de baux spécifiques (bail étudiant de 9 mois).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le calendrier locatif** : planification des préavis, des états des lieux et des remises en location pour éviter la vacance.
- ❷ **Les baux spécifiques** : conditions d'application et pièges juridiques du bail meublé, du bail étudiant et du bail mobilité.
- ❸ **Prospection et publicité** : les canaux de diffusion prioritaires pour la cible étudiante et jeune actif.
- ❹ **L'organisation logistique** : outils numériques pour la prise de rendez-vous en ligne et la gestion des flux de documents (signature électronique).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez au minimum le **taux de vacance** de votre parc locatif en anticipant la demande de rentrée. Augmentez la **vitesse de relocation** et le volume d'honoraires. **Sécurisez vos mandats de gestion** en démontrant une maîtrise experte de la saisonnalité du marché.

PILOTAGE COMMERCIAL

& tableaux de bord

La vision stratégique par les chiffres : construire, analyser et utiliser les tableaux de bord pour maximiser la performance commerciale et le ROI

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI) spécifiques à l'activité commerciale immobilière (taux de conversion, délai de vente, stock de mandats, coût d'acquisition).
- Maîtriser la méthodologie de construction de tableaux de bord pertinents et visuels (CRM, Excel ou outils BI) pour un suivi hebdomadaire et mensuel.
- Développer la capacité à analyser les données pour diagnostiquer les goulots d'étranglement (faiblesse de la prospection, manque de qualification du lead) et prendre des décisions correctives.
- Mettre en place un protocole de revues de performance basées sur les données pour coacher et motiver les équipes commerciales de manière objective.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants d'agence, managers commerciaux, responsables d'équipe et toute personne en charge de la performance et de la stratégie commerciale de l'agence immobilière. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de construction de tableaux de bord à partir de données réelles, des **études de cas** de diagnostic de performance et des **défis de pitch** de plan d'action commercial basé sur les KPI.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les KPI incontournables** : du nombre de leads entrants au taux de transformation en vente ou en mandat.
- ❷ **Architecture du tableau de bord** : les vues essentielles (individuelle, par équipe, par secteur, par métier).
- ❸ **Analyse des écarts** : identifier les raisons des divergences entre les objectifs et les résultats réels.
- ❹ **Le management par la donnée** : techniques pour utiliser le tableau de bord comme outil de motivation et de coaching (et non de contrôle).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Prenez des **décisions stratégiques rapides et justifiées** pour corriger la trajectoire commerciale. Maximisez l'efficacité des équipes en concentrant les efforts sur les actions à fort ROI. **Accélérez le développement de l'agence** en pilotant l'activité avec une vision claire et factuelle.

RECRUTEMENT, ONBOARDING & fidélisation des talents

La stratégie RH complète : attirer les meilleurs profils, sécuriser leur intégration et garantir leur engagement durable dans l'immobilier

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Définir la **marque employeur** de l'agence pour attirer des candidats alignés avec les valeurs et les objectifs de l'entreprise.
- Maîtriser les meilleures techniques de **sourcing** et d'**entretien d'embauche** pour évaluer les compétences techniques (*hard skills*) et comportementales (*soft skills*).
- Structurer un programme d'**onboarding** (intégration) complet et efficace pour garantir la productivité du nouveau collaborateur dès les premières semaines.
- Mettre en place des stratégies de **fidélisation** (rémunération, évolution, reconnaissance, QVCT) pour minimiser le turnover.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, managers d'agence, responsables RH et toute personne impliquée dans les processus de recrutement et de gestion des carrières dans l'immobilier. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de rédaction de fiches de poste attractives, des **mises en situation** d'entretien structuré (méthode STAR), et des **défis** de construction d'un programme d'*onboarding* de 90 jours.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **La marque employeur** : comment se positionner pour attirer les profils rares et compétents.
- ❷ **Le recrutement efficace** : au-delà du CV, l'évaluation des *soft skills* et l'utilisation des tests de personnalité.
- ❸ **Le parcours d'onboarding** : les étapes clés (administratif, technique, culturel) pour une intégration réussie et rapide.
- ❹ **Rétention des talents** : les leviers de fidélisation (rémunération variable, développement des compétences, culture d'entreprise).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez le **coût et le temps** liés aux erreurs de recrutement et au *turnover*. Augmentez la **productivité** des nouveaux collaborateurs grâce à une intégration structurée. **Sécurisez la croissance de l'agence** en constituant et en conservant une équipe stable, compétente et engagée.

S'ORGANISER EN MODE 'zéro paperasse'

La dématérialisation et
l'efficacité administrative : les
méthodes et outils pour une
agence 100% numérique et
conforme

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les processus clés de l'agence (mandats, baux, factures) pouvant et devant être dématérialisés pour respecter la loi et gagner en efficacité.
- Maîtriser les solutions de signature électronique (certifiée RGS) et d'archivage numérique à valeur probante pour sécuriser juridiquement les documents.
- Mettre en place un workflow de traitement des documents entièrement digital, de la réception à l'archivage, pour éliminer l'impression.
- Développer un protocole de communication et de partage de documents avec les clients et les partenaires entièrement numérique et sécurisé.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, managers, assistants administratifs et gestionnaires souhaitant transformer leur agence vers un modèle numérique performant, écologique et en conformité avec les obligations légales. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de configuration de solution de signature électronique, des **études de cas** de migration de données vers le cloud sécurisé et des **défis** de création d'un « panier de documents » totalement dématérialisé.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le cadre légal du zéro papier** : validité de la copie numérique et valeur probante (règlement eIDAS).
- ❷ **Les outils essentiels** : solution de signature électronique, coffre-fort numérique, et GED (Gestion Électronique des Documents).
- ❸ **Le workflow dématérialisé** : étapes clés de la numérisation des documents entrants et sortants de l'agence.
- ❹ **Sensibilisation et adoption** : stratégie pour former et motiver les équipes à abandonner définitivement le papier.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réduisez drastiquement les coûts (impression, stockage, classement) et l'empreinte écologique de l'agence. Améliorez la réactivité et la rapidité du service client (mandat signé en quelques minutes). **Accélérez le développement de votre activité** en offrant une image d'agence moderne, sécurisée et efficace.

STRATÉGIE

Réseaux sociaux

La cartographie de l'influence :
définir sa présence, son contenu
et ses objectifs pour une
prospection digitale mesurable

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Définir l'identité numérique de l'agence ou du professionnel (positionnement, ton, expertise) pour se différencier de la concurrence.
- Établir une cartographie des cibles (propriétaires, investisseurs, acquéreurs) et choisir les plateformes sociales les plus pertinentes (LinkedIn, Instagram, Facebook).
- Maîtriser la création d'un calendrier éditorial structuré, intégrant la variété des contenus (conseils experts, biens à vendre, témoignages).
- Mettre en place des indicateurs de performance (KPI) pour mesurer l'efficacité de chaque réseau social et ajuster la stratégie en fonction du ROI.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, responsables marketing et managers souhaitant structurer une présence sociale professionnelle et efficace pour générer des mandats et du trafic qualifié. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de définition de la persona client, des **études de cas** de stratégies réussies par plateforme et des **défis** de création rapide de contenus pour une semaine.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Audit de l'existant** : analyser sa présence actuelle et celle des concurrents (benchmarking).
- ➋ **Le choix des plateformes** : adapter son discours (B2C sur Insta/FB, B2B sur LinkedIn) pour l'immobilier.
- ➌ **Le mix de contenu** : la règle des 80/20 (80% de valeur/conseil, 20% de promotion).
- ➍ **Mesure de l'impact** : les KPI à suivre (taux d'engagement, leads générés, coût par acquisition).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Générez de **nouveaux leads qualifiés** en utilisant les réseaux sociaux comme un moteur de prospection passif. Renforcez votre **notoriété locale** et votre crédibilité d'expert. **Accélérez le développement de votre activité** en disposant d'une stratégie digitale claire, mesurable et reproductible.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre l'algorithme TikTok et les facteurs clés de la viralité (musique, tendances, format court) dans le secteur immobilier.
- Maîtriser les techniques de création de contenu vidéo court et engageant (Reels, TikTok) sans nécessiter de matériel professionnel coûteux.
- Développer un positionnement créatif et authentique pour se différencier (visites originales, coulisses d'agence, conseils rapides). Transformer l'audience TikTok en leads qualifiés via un appel à l'action clair et un lien vers les plateformes de l'agence.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, et professionnels du marketing souhaitant intégrer TikTok et les formats vidéo courts (Reels, Shorts) dans leur stratégie de prospection et de marque employeur. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de tournage et de montage vidéo sur smartphone, des **études de cas** de marques immobilières réussies sur TikTok et des **défis** de création d'un scénario de visite d'un bien en moins de 30 secondes.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les codes de TikTok** : l'importance du son, du montage dynamique et des accroches percutantes.
- ❷ **Idées de contenu immobilier** : tutoriels rapides, micro-trottoirs, visites « avant/après », conseils juridiques simplifiés.
- ❸ **De l'audience au lead** : les méthodes efficaces pour diriger le trafic de TikTok vers le CRM ou les annonces.
- ❹ **Sécurité et image** : les règles de la netiquette et de la représentation professionnelle sur un réseau de divertissement.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Touchez une **audience plus jeune et plus large** que sur les plateformes traditionnelles. Générez un flux de **leads originaux et curieux**. **Renforcez l'image de marque de l'agence** en la positionnant comme moderne, accessible et créative.

TRAVAILLER SA POSTURE

dans la relation téléphonique

L'impact de la voix : maîtriser l'écoute, le ton et le discours pour créer une connexion de confiance et maximiser la conversion commerciale

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les trois éléments clés de la communication téléphonique (paralangage, verbal, non-verbal) et leur impact sur la perception de l'interlocuteur.
- Maîtriser les techniques de gestion du stress et de la respiration pour projeter une voix claire, posée et professionnelle, même en situation de conflit.
- Développer l'écoute active et la reformulation pour identifier rapidement les besoins et les objections du prospect ou du client.
- Structurer un entretien téléphonique (prospection, relance, gestion de plainte) pour atteindre l'objectif fixé et sécuriser la prochaine étape.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Négociateurs, agents immobiliers, assistants de gestion et toute personne utilisant le téléphone comme principal outil de prospection, de vente ou de relation client. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **misés en situation** d'appels difficiles (simulation de client en colère), des **ateliers pratiques** d'enregistrement vocal et d'analyse du ton, et des **défis** de conversion téléphonique de premier contact.

| CONTENU ESSENTIEL |

- 1 **Les piliers de la voix** : rythme, volume et intonation (le sourire vocal).
- 2 **Écoute et questionnement** : les techniques d'entonnoir pour qualifier rapidement les besoins et les motivations.
- 3 **Gestion de l'objection** : utiliser la reformulation empathique pour désamorcer la tension et reprendre le contrôle de l'échange.
- 4 **Le script stratégique** : structurer l'appel pour sécuriser l'engagement (rendez-vous, information clé, accord).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez votre **taux de conversion** de prospects en rendez-vous qualifiés dès le premier appel. Améliorez la satisfaction client en offrant une relation professionnelle et rassurante. **Accélérez le développement de votre activité** en faisant du téléphone un outil puissant et maîtrisé.



univers

07

ESG, RÉNOVATION & IMMOBILIER DURABLE

Transformer la contrainte
environnementale en
un levier de valeur et de conseil

La transition écologique n'est plus un simple sujet de conformité ; c'est le nouveau paradigme de la valeur immobilière. Entre l'obsolescence énergétique des passoires thermiques et l'exigence croissante des investisseurs pour l'ESG, le professionnel de l'immobilier doit désormais agir en tant qu'expert de la stratégie énergétique et du bâti durable.

Cet Univers vous plonge au cœur des enjeux du «Green Real Estate». De la maîtrise technique du DPE et du Plan Pluriannuel de Travaux (PPT) à la conduite de projets de rénovation lourde, nos modules sont conçus pour vous donner une longueur d'avance sur un marché en pleine mutation.

L'approche CEOS ONE : Nous avons structuré ces parcours pour transformer des obligations techniques (Baux verts, décret tertiaire) en véritables **opportunités de business**. Que vous soyez en transaction ou en gestion, nos formations vous permettent de conseiller vos clients avec précision sur la valorisation de leur patrimoine et l'optimisation de leur stratégie énergétique. Avec le parcours «Réfèrent Immobilier Durable» de **CEOS ONE**, devenez l'interlocuteur privilégié pour piloter la transition du parc immobilier de votre secteur.

115

BAUX "VERTS" & obligations tertiaires

Le contrat immobilier durable : adapter les baux commerciaux et maîtriser le Décret Tertiaire pour optimiser l'efficacité énergétique et la valeur locative

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le concept de Bail Vert et ses clauses spécifiques (travaux, répartition des charges énergétiques, indicateurs de performance) par rapport au bail commercial classique.
- Maîtriser les obligations du Décret Tertiaire (réduction de la consommation énergétique) et savoir calculer les objectifs de réduction de l'assiette locative concernée.
- Développer des techniques de négociation et de rédaction des clauses environnementales pour sécuriser les investissements du propriétaire et l'engagement du locataire.
- Utiliser les contraintes réglementaires comme un levier de valorisation de l'actif et de différenciation dans l'offre locative tertiaire.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Gestionnaires d'actifs, agents immobiliers d'entreprise, juristes immobiliers et propriétaires de locaux tertiaires souhaitant maîtriser la conformité et l'optimisation énergétique de leurs baux. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de révision de clauses de baux commerciaux pour intégrer les objectifs de performance énergétique, des **études de cas** de calcul des objectifs du Décret Tertiaire et des **défis** de négociation des travaux de rénovation entre bailleur et preneur.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les fondamentaux du Bail Vert** : définition, caractère obligatoire/facultatif, et clauses d'information spécifiques.
- ❷ **Le Décret Tertiaire** : les seuils d'application, les objectifs de réduction (en valeur absolue et relative) et les déclarations sur la plateforme OPERAT.
- ❸ **L'intégration contractuelle** : comment répartir équitablement les efforts et les investissements de performance énergétique entre les parties.
- ❹ **Stratégie d'investissement** : prioriser les travaux permettant d'atteindre les objectifs du Décret Tertiaire tout en augmentant la valeur locative.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Assurez la **conformité réglementaire** de vos actifs tertiaires, évitant ainsi sanctions et dévalorisation. Optimisez la **performance énergétique** et les charges du locataire, rendant l'actif plus attractif. **Sécurisez la valeur de votre patrimoine** en anticipant les contraintes des baux «verts».

CONDUITE DE PROJETS

de rénovation lourde

La gestion de projet complexe : maîtriser les étapes techniques, financières et humaines pour garantir le succès des rénovations en copropriété

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les étapes clés de la conduite d'un projet de rénovation lourde (diagnostic, audit énergétique, études de faisabilité, vote en AG, exécution et réception).
- Développer la capacité à sélectionner et coordonner les différents intervenants (Maître d'œuvre, architecte, bureaux d'études, entreprises) en assurant la fluidité de l'information.
- Établir un plan de financement sécurisé pour les travaux, intégrant les subventions complexes (MaPrimeRénov', CEE, Prêt Collectif).
- Mettre en place une communication de projet proactive et transparente pour gérer l'insatisfaction des copropriétaires pendant la phase d'exécution.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, maîtres d'ouvrage délégués et professionnels souhaitant acquérir une expertise pointue dans la gestion des grands projets de rénovation (thermique, structurelle). Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de chantiers complexes (identification des points de blocage), des **ateliers pratiques** de lecture et d'analyse d'un CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières), et des **défis** de gestion de crise face à un retard de chantier.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Phase préparatoire** : du DPE/Audit à la consultation des Maîtres d'œuvre (MOE) et au dépôt des permis.
- ➋ **Le montage financier** : sécuriser le budget et optimiser l'usage des aides publiques et privées.
- ➌ **Suivi d'exécution** : piloter le chantier (planning, réunions de suivi) et gérer les avenants et les imprévus.
- ➍ **Réception des travaux** : procès-verbal, levée des réserves et gestion des garanties (parfait achèvement, décennale).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Garantissez la **réussite technique et financière** des projets de rénovation, augmentant la valeur du patrimoine géré. Réduisez les risques de litige et de contentieux liés aux malfaçons ou aux retards. **Sécurisez vos mandats** en vous positionnant comme le chef de projet expert capable de mener à bien les chantiers complexes.

DÉCODER L'ESG

appliqué à l'immobilier

La création de valeur durable : intégrer les critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance pour sécuriser les investissements et le patrimoine

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre la définition et les enjeux des critères ESG (Environnement, Social, Gouvernance) et leur transposition spécifique au secteur immobilier (immeubles, gestion, transaction).
- Identifier les obligations réglementaires clés liées à l'ESG (ex. : Décret Tertiaire, DPE, taxonomie européenne) et leur impact sur la gestion courante.
- Développer des stratégies pour valoriser le patrimoine en intégrant les facteurs E (performance énergétique, biodiversité) et S (bien-être des occupants, mixité).
- Mettre en place un reporting ESG pour rassurer les investisseurs, les banques et les copropriétaires sur la durabilité de la gestion.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, investisseurs, gestionnaires de patrimoine, syndics et professionnels souhaitant intégrer les enjeux de durabilité et d'investissement responsable dans leur stratégie immobilière. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de labellisation de bâtiments, des ateliers pratiques d'évaluation du **scoring** ESG d'un immeuble et des **défis** de *pitch* d'investissement responsable.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le E (Environnement)** : la rénovation énergétique, le DPE, la gestion des déchets et l'analyse de cycle de vie des matériaux.
- ❷ **Le S (Social)** : le bien-être des occupants, l'accessibilité, l'impact sur le voisinage et l'engagement des collaborateurs.
- ❸ **Le G (Gouvernance)** : la transparence, l'éthique des affaires, et la qualité du Conseil Syndical.
- ❹ **Valorisation et risque** : comment l'absence de démarche ESG dégrade la valeur d'un actif (risque d'obsolescence).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Positionnez-vous comme l'expert de l'**immobilier responsable**, répondant aux exigences des investisseurs institutionnels et des banques. **Valorisez le patrimoine** géré en anticipant les contraintes réglementaires. **Sécurisez vos mandats** en offrant une gestion alignée sur les enjeux de durabilité et de performance à long terme.

DIAGNOSTIC TECHNIQUE GLOBAL (DTG)

Le DTG, catalyseur de valeur et de stratégie : comprendre son rôle dans la gestion de copropriété, l'évaluation patrimoniale et la transaction

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le cadre légal (Loi Alur) et les conditions d'application du Diagnostic Technique Global (DTG) pour les immeubles en copropriété (mise en copropriété, insalubrité).
- Comprendre la structure et le contenu d'un DTG, intégrant le DPE collectif, l'état apparent de l'immeuble et la proposition de Plan Pluriannuel de Travaux (PPT).
- Utiliser le DTG comme un outil d'aide à la décision stratégique dans les trois métiers :
 - Syndic : Établir le PPT et planifier le Fonds Travaux.
 - Transaction : Évaluer l'impact des travaux futurs sur le prix de vente du lot.
 - Gestion/Investissement : Anticiper les appels de fonds pour le bailleur.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de copropriété, agents immobiliers et investisseurs souhaitant intégrer l'analyse technique globale du bâtiment dans leur stratégie métier. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur l'analyse technique et la transposition métier. Utilisation d'ateliers pratiques d'analyse d'un rapport de DTG réel, des études de cas de négociation de prix de vente basées sur le coût du PPT, et des défis de pitch du DTG face à un Conseil Syndical.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Cadre et déclenchement** : Les conditions qui rendent le DTG obligatoire (mise en copropriété de plus de 10 ans, procédure d'insalubrité, décision d'AG).
- ❷ **Contenu du DTG** : Analyse architecturale et technique, état des équipements, évaluation de la performance énergétique (DPE collectif), et estimation du coût des travaux nécessaires pour la décennie.
- ❸ **DTG pour le Syndic** : Utilisation du DTG pour l'élaboration du Plan Pluriannuel de Travaux (PPT) et la justification du niveau du Fonds Travaux.
- ❹ **DTG pour la Transaction** : Comment le DTG informe l'acquéreur (loi Alur) et comment négocier le prix de vente en fonction des appels de fonds futurs.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez la gestion de la copropriété en disposant d'une feuille de route technique validée. Valorisez l'estimation en Transaction en intégrant objectivement les coûts de travaux futurs. Anticipez les appels de fonds pour les bailleurs, garantissant une meilleure gestion patrimoniale.

DPE, PPT & Stratégie énergétique de portefeuille

L'optimisation énergétique du parc immobilier : intégrer le DPE collectif et le Plan Pluriannuel de Travaux pour une gestion de portefeuille performante et conforme

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les méthodologies d'établissement du DPE (Diagnostic de Performance Énergétique) collectif et son lien direct avec la valeur et la liquidité des actifs.
- Comprendre le rôle pivot du PPT (Plan Pluriannuel de Travaux) comme outil de planification financière et technique pour les copropriétés.
- Développer une stratégie de portefeuille (gestionnaire ou investisseur) pour prioriser les travaux sur les immeubles les moins performants (passoires thermiques).
- Utiliser les obligations légales (Loi Climat & Résilience) et les aides financières (MaPrimeRénov', CEE) pour financer et accélérer la rénovation des actifs gérés.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Syndics, gestionnaires de patrimoine, investisseurs immobiliers et professionnels de la gestion locative souhaitant maîtriser la performance énergétique de leur parc d'actifs. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** d'immeubles avec un DPE faible (G ou F) et l'élaboration de leur PPT prioritaire, des **ateliers pratiques** de calcul de subventions mobilisables, et des **défis de pitch** de la nécessité des travaux face à une AG réticente.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les échéances du DPE collectif** : calendrier, obligations et sanctions pour les copropriétés et les lots.
- ❷ **Construction du PPT** : méthodologie d'intégration de l'audit énergétique, chiffrage des travaux et échelonnement sur 10 ans.
- ❸ **Analyse de portefeuille** : le scoring énergétique des actifs pour identifier les investissements rentables (où dépenser pour gagner le plus).
- ❹ **Financement des travaux** : articulation du PPT avec le Fonds Travaux Alur et les dispositifs d'aide publique.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Protégez la valeur de votre patrimoine contre l'obsolescence énergétique et les interdictions de louer. Améliorez la rentabilité des actifs par une réduction des charges énergétiques. **Sécurisez vos mandats** en offrant une expertise de pointe sur la rénovation et la conformité réglementaire.

PARCOURS

"Réfèrent Immobilier Durable"

La certification de l'expertise : acquérir une vision 360° des enjeux ESG, réglementaires et financiers de la transition écologique en immobilier

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les concepts fondamentaux et les réglementations clés de l'immobilier durable (Loi Climat & Résilience, DPE, Décret Tertiaire, Taxonomie Verte).
- Évaluer l'impact environnemental (E), social (S) et de gouvernance (G) des actifs immobiliers (ESG) pour sécuriser leur valeur à long terme.
- Développer une expertise dans le montage financier des travaux de rénovation (aides publiques, prêts collectifs) pour faciliter la prise de décision.
- Être capable de conseiller et d'accompagner les clients (copropriétaires, bailleurs, investisseurs) dans leur stratégie de décarbonation et de performance énergétique.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers, syndics, gestionnaires de patrimoine, et professionnels souhaitant obtenir une certification reconnue pour se positionner comme l'expert de la transition écologique immobilière. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** d'audits énergétiques réels et de propositions de Plan Pluriannuel de Travaux (PPT), des **ateliers pratiques** de calcul de subventions mobilisables, et des **défis de pitch** de la stratégie ESG d'un immeuble.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les fondamentaux réglementaires** : le cadre DPE, l'interdiction de louer les passoires thermiques, et le calendrier des obligations.
- ❷ **L'analyse ESG** : méthodologie d'évaluation des actifs et outils de reporting de performance durable.
- ❸ **Ingénierie financière** : décryptage des dispositifs d'aide (MaPrimeRénov' Copropriété, CEE) et des solutions de financement (Prêt Avance Rénovation).
- ❹ **Le rôle du Réfèrent** : posture de conseil, gestion de projet de rénovation lourde et communication avec les parties prenantes.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Obtenez une **certification reconnue** pour valider votre expertise en immobilier durable. Positionnez l'agence comme le leader de la transition écologique, attirant des mandats à forte valeur ajoutée. **Sécurisez la valeur des actifs** en assurant la conformité réglementaire et la performance énergétique.



univers

08

LES SENIORS ET L'IMMOBILIER

Accompagner la Silver
Économie avec expertise,
éthique et innovation

Le vieillissement de la population transforme en profondeur le paysage immobilier. Pour les seniors, le logement n'est pas seulement un toit, c'est un actif patrimonial stratégique qui doit s'adapter à de nouvelles étapes de vie : besoin de liquidités, transmission, ou recherche de solutions d'habitat plus adaptées. Intervenir sur ce marché exige une sensibilité particulière et une maîtrise technique pointue.

Cet Univers explore les solutions de pointe dédiées à la «Silver Économie». Au-delà du viager traditionnel, nous vous formons aux nouveaux outils juridiques et financiers qui permettent de répondre aux besoins spécifiques de cette clientèle exigeante et souvent vulnérable.

L'approche CEOS ONE : Nous plaçons l'**ingénierie patrimoniale et l'éthique** au sommet de nos parcours. Maîtriser le viager juridique, les calculs de rente, la vente à terme ou encore le bail intergénérationnel vous permet d'offrir un conseil à haute valeur ajoutée. Avec **CEOS ONE**, apprenez à adopter la posture juste et à proposer des montages immobiliers innovants (bail à vie, fiscalité optimisée) pour sécuriser l'avenir de vos clients seniors tout en débloquant de nouvelles opportunités de mandats.

122

ATELIER VIAGER

& calculs

La valorisation actuarielle du viager : maîtriser les formules de calcul du bouquet, de la rente et de la décote pour une estimation précise et un montage équilibré

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les concepts fondamentaux de la valorisation viagère : la valeur vénale du bien, l'espérance de vie (table de mortalité INSEE), et les taux de capitalisation.
- Savoir calculer le montant du Droit d'Usage et d'Habitation (DUH) ou de l'usufruit pour déterminer la décote appliquée à la valeur du bien.
- Appliquer la formule de calcul actuariel pour définir le montant du bouquet (capital initial) et de la rente viagère périodique.
- Développer la capacité à ajuster les paramètres (taux de rente, répartition Bouquet/Rente) pour répondre aux objectifs spécifiques du crédirentier (vendeur) et du débirentier (acquéreur).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires de patrimoine et conseillers spécialisés souhaitant acquérir une expertise pratique et technique dans le calcul et l'évaluation des transactions en viager. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de calculs de viager sur tableurs (Excel ou logiciel dédié), des **études de cas** de simulations de viager libre et occupé, et des **défis** de négociation de la répartition Bouquet/Rente.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Les bases actuarielles** : lecture des tables de mortalité (H/F), taux de capitalisation et leur impact sur le calcul.
- ➋ **Valorisation du DUH** : méthodologie de calcul de l'abattement sur la valeur vénale en fonction de l'âge du crédirentier.
- ➌ **Formules de la rente et du bouquet** : application des formules pour équilibrer la transaction.
- ➍ **Sensibilité des paramètres** : analyse de l'impact d'une variation du taux de rente ou de l'espérance de vie sur le montage final.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Réalisez des **estimations viagères précises et justifiées**, augmentant votre crédibilité auprès des vendeurs et investisseurs. Sécurisez la transaction en proposant des montages financièrement équilibrés. **Accélérez le développement de votre activité** en maîtrisant la dimension technique et calculatoire du viager.

ÉTHIQUE, POSTURE ET COMMUNICATION

avec les seniors

La relation de confiance et l'intégrité : développer une approche éthique, empathique et sécurisante pour accompagner les seniors et leur entourage

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les spécificités psychologiques et émotionnelles de la clientèle senior (besoin de sécurité, rapport au temps, rôle de la famille) pour adapter son approche.
- Maîtriser une posture d'écoute empathique et de patience pour établir une relation de confiance, essentielle dans les projets de transition de vie.
- Appliquer les principes d'éthique et de déontologie pour prévenir toute situation de vulnérabilité ou de conflit d'intérêts lors des transactions.
- Développer des techniques de communication efficaces et transparentes avec l'entourage familial et les aidants, souvent impliqués dans la décision.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires de patrimoine et professionnels souhaitant se spécialiser dans le marché senior en adoptant une démarche professionnelle et éthique irréprochable. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **mises en situation** de premier entretien avec un senior seul ou avec sa famille, des études de cas d'application des règles de déontologie (viager, conflits familiaux) et des **défis** de communication simplifiée de montages financiers complexes.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les clés de l'entretien senior** : rythme, clarté du langage, validation et reformulation.
- ❷ **Le rôle de l'entourage** : stratégies pour impliquer la famille sans perdre la relation de confiance avec le senior lui-même.
- ❸ **Les risques éthiques** : prévention des abus de faiblesse, obligation de conseil et transparence sur les options patrimoniales.
- ❹ **Postures et attitudes** : l'importance de la présence physique, du contact visuel et de la patience pour inspirer la sérénité.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Gagnez la **confiance** des seniors et de leur famille, un prérequis indispensable sur ce marché. Réduisez le risque de contestation ou de litige grâce à une démarche éthique et transparente. **Accélérez le développement de votre activité** en devenant le professionnel reconnu pour son intégrité et sa sensibilité dans l'accompagnement des transitions de vie.

FISCALITÉ ET INGÉNIERIE

patrimoniale

L'optimisation fiscale et successorale : maîtriser les régimes d'imposition immobilière et les outils de transmission pour le conseil patrimonial

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les différents régimes d'imposition des revenus locatifs (Micro-Foncier, Réel, LMNP/LMP) et conseiller le client sur le choix le plus avantageux selon son profil.
- Comprendre les mécanismes de la plus-value immobilière (calcul, abattements pour durée de détention) et les exonérations applicables (résidence principale, premier emploi).
- Développer une expertise dans les outils de transmission et de succession (donation, démembrement de propriété, SCI) pour optimiser le patrimoine global.
- Savoir identifier les signaux d'alerte nécessitant l'intervention d'un expert (notaire, conseiller en gestion de patrimoine) et établir le bon referral.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires de patrimoine et professionnels souhaitant renforcer leur conseil client sur les aspects fiscaux et patrimoniaux de l'investissement immobilier. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de simulation d'imposition locative (comparaison Micro vs. Réel/LMNP), des **ateliers pratiques** de calcul de plus-value immobilière après abattements et des **défis de pitch** d'une solution de démembrement.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Imposition des revenus locatifs** : fonctionnement du régime réel (amortissements) vs. micro-foncier (abattement forfaitaire).
- ➋ **Fiscalité à la revente** : le calcul de la plus-value immobilière pour les résidences secondaires et les biens locatifs.
- ➌ **Transmission** : les avantages fiscaux de la donation-partage et de l'utilisation d'une SCI (Société Civile Immobilière).
- ➍ **Le démembrement de propriété** : maîtriser l'usufruit et la nue-propriété comme outil d'optimisation successorale.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Renforcez **votre crédibilité et votre expertise** auprès des investisseurs et des propriétaires. Gagnez des mandats de vente et de gestion en proposant un conseil patrimonial global. **Accélérez le développement de votre activité** en devenant le point d'entrée du client pour ses problématiques fiscales complexes.

LE MARCHÉ

des seniors

L'immobilier de la transition de vie : comprendre les besoins spécifiques des seniors, du maintien à domicile à l'investissement locatif adapté

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les différentes étapes de la vie des seniors et les typologies de biens correspondantes (maintien à domicile, résidence services, investissement intergénérationnel).
- Maîtriser les critères d'adaptabilité et d'accessibilité des logements (normes PMR, aides à l'aménagement) pour conseiller efficacement les vendeurs et les acquéreurs seniors.
- Développer des techniques de prospection et de communication spécifiques pour cette cible, basées sur l'écoute, la confiance et le rôle de l'entourage.
- Comprendre les enjeux de la transmission et de la fiscalité patrimoniale liés à cette clientèle (démembrement, viager, donation) pour orienter le client vers le bon expert.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires de patrimoine et professionnels souhaitant se spécialiser sur le marché des seniors et des transitions de vie. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** de transactions de viager ou de vente en nue-propriété, des **ateliers pratiques** d'évaluation de l'adaptabilité d'un logement, et des **défis** de communication avec l'entourage familial du vendeur.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les motivations de la vente** : du désir de se rapprocher des enfants au besoin de liquidité pour l'EHPAD.
- ❷ **Accessibilité et adaptabilité** : les normes et les aides (Anah, crédits d'impôt) pour les travaux de maintien à domicile.
- ❸ **Les solutions patrimoniales** : le viager (libre ou occupé), la vente en nue-propriété et leurs implications fiscales.
- ❹ **Le rôle du professionnel** : posture de conseil et d'accompagnement de la famille (approche intergénérationnelle).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Développez un nouveau segment de marché à fort potentiel (biens souvent bien entretenus, besoin d'expertise). Positionnez-vous comme **l'expert de la transaction complexe** (viager, démembrement). **Accélérez le développement de votre activité** en sécurisant une clientèle basée sur la confiance et le long terme.

LES MONTAGES IMMOBILIERS

adaptés aux seniors

L'ingénierie patrimoniale : maîtriser le viager, le démembrement et les solutions de liquidité pour la clientèle senior

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les différentes formes de viager (libre, occupé) et les modalités de calcul de la rente et du bouquet initial (aspects actuariels de base).
- Comprendre le mécanisme du démembrement de propriété (nue-propriété et usufruit) et ses implications fiscales pour les vendeurs et les investisseurs.
- Identifier les situations où le Prêt Viager Hypothécaire (PVH) ou d'autres solutions de liquidité sont les plus appropriées pour le maintien à domicile.
- Développer un conseil personnalisé et éthique, en présentant au senior et à sa famille la solution qui maximise les objectifs de liquidité et de qualité de vie.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires de patrimoine et conseillers spécialisés dans la transaction immobilière et les solutions financières complexes pour les seniors. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** pratiques de valorisation viagère (calculs simplifiés), des **mises en situation** de présentation du démembrement de propriété à une famille, et des **défis** de justification du choix d'un montage par rapport à la vente classique.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Viager** : calcul du bouquet et de la rente, gestion des risques (longévité, revalorisation) et fiscalité des parties.
- ❷ **Démembrement** : distinction entre usufruit et nue-propriété, durée, avantages fiscaux et cas d'usage.
- ❸ **Alternatives de liquidité** : comprendre le Prêt Viager Hypothécaire (PVH) et les contraintes réglementaires associées.
- ❹ **L'approche éthique** : le rôle de conseil et l'obligation d'information et de sécurisation du senior vendeur.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Positionnez-vous comme l'**expert des montages financiers complexes**, un avantage concurrentiel majeur sur le marché senior. Débloquez des mandats de vente qui ne se concrétiseraient pas en transaction classique. **Accélérez le développement de votre activité** en offrant une ingénierie patrimoniale complète et sécurisante.

LES NOUVEAUX OUTILS

Seniors

Diversifier ses solutions pour l'habitat des aînés : Bail intergénérationnel, Vente à terme et Bail à vie.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le cadre juridique et contractuel du bail intergénérationnel solidaire.
- Savoir structurer une vente à terme (libre ou occupée) comme alternative au viager.
- Comprendre le mécanisme du bail à vie et son intérêt pour sécuriser le maintien à domicile.
- Conseiller les familles sur le choix de l'outil le plus adapté au projet de vie du senior.



DUREE & MODALITÉS

- 1 jour (7 heures)
- **Format** : Présentiel ou distanciel. Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- **Tarif** : 240 euros. Prise en charge possible. Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Négociateurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, spécialistes du viager. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'engagement attentionnel par des ateliers pratiques de simulation de calculs financiers comparatifs (viager vs vente à terme), des mises en situation de conseil stratégique face à une famille et des défis de rédaction de clauses spécifiques pour le bail à vie et le bail intergénérationnel.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le Bail Intergénérationnel** : Loi ÉLAN, conditions d'âge, contrepartie financière modérée et «menus services».
- ➋ **La Vente à Terme** : Distinction avec le viager (prix fixe, durée déterminée), fiscalité et garanties du vendeur.
- ➌ **Le Bail à Vie** : Droit d'usage et d'habitation, rédaction des clauses de jouissance et répartition des charges.
- ➍ **Études de cas** : Comparatif financier et successoral entre ces trois solutions émergentes.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

En 2026, l'expert immobilier doit être un apporteur de solutions globales. En maîtrisant ces outils innovants, vous **captez une clientèle que vos concurrents ne savent pas traiter** et vous devenez le partenaire de confiance des familles. Avec **CEOS ONE**, transformez la Silver Économie en levier de croissance.

VIAGER ET 2 ANNEXES AU MANDAT, l'offre d'achat et le compromis

La sécurisation contractuelle du viager : maîtriser les outils juridiques spécifiques, du mandat à l'avant-contrat, pour une transaction inattaquable

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les spécificités de la rédaction du mandat de vente en viager, en y intégrant les clauses essentielles (type de viager, base de calcul, conditions particulières).
- Savoir rédiger et faire signer une offre d'achat en viager intégrant les éléments clés (bouquet, rente, indexation, conditions résolutives).
- Sécuriser la rédaction du compromis de vente en viager en y incluant les annexes obligatoires et les clauses spécifiques (réserve d'usufruit ou droit d'usage et d'habitation – DUH).
- Comprendre l'impact des différentes modalités (viager libre vs. occupé) sur la valorisation, les charges et les responsabilités des parties (débirentier et crébirentier).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, et professionnels souhaitant se spécialiser dans la vente en viager et maîtriser la chaîne contractuelle de cette transaction spécifique. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **ateliers pratiques** de rédaction et de vérification d'un mandat en viager, des mises en situation de présentation et de négociation des clauses du compromis, et des **défis** de calcul des charges selon la nature du viager.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Le mandat de viager** : mentions obligatoires (prix en capital, rente, DUH ou usufruit) et distinction du mandat classique.
- ➋ **L'offre d'achat viagère** : sécuriser l'offre par la mention explicite du mode de calcul de la rente et de la clause résolutoire.
- ➌ **Le compromis de vente** : la clause de réversion de la rente, la gestion des charges (Art. 605, 606 du Code Civil) et les garanties essentielles.
- ➍ **Les annexes juridiques** : documents spécifiques obligatoires pour le viager et la transmission.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez juridiquement l'intégralité du processus de vente en viager, réduisant le risque de litige et d'annulation. Gagnez la confiance des parties par une **maîtrise contractuelle** pointue. **Accélérez le développement de votre activité** en devenant l'expert référent des transactions complexes.

VIAGER,

Le juridique

La sécurité juridique du viager : maîtriser les bases légales, les clauses essentielles et les risques contractuels pour protéger toutes les parties

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser la définition juridique du contrat de viager (article 1964 du Code Civil) et les conditions de validité (aléa sur l'espérance de vie, prix réel et sérieux).
- Différencier clairement le Droit d'Usage et d'Habitation (DUH) de l'usufruit et comprendre les conséquences de ce choix sur les charges et les responsabilités du crédirentier et du débirentier.
- Sécuriser les clauses contractuelles essentielles : la clause résolutoire (garantie essentielle pour le crédirentier) et la réversion de la rente.
- Comprendre la fiscalité (impôts locaux, ISF/IFI, impôt sur le revenu de la rente) pour anticiper les conséquences pour les deux parties.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, notaires stagiaires, gestionnaires de patrimoine et professionnels souhaitant acquérir une expertise juridique solide pour conseiller et formaliser des transactions en viager. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur les **pédagogies actives** et l'**ancrage mémoriel** issu des neurosciences. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par des **études de cas** d'annulation de viager pour défaut d'aléa ou de prix sérieux, des **ateliers pratiques** de rédaction et de vérification de la clause résolutoire, et des **défis** de répartition des charges et travaux (Art. 605 et 606 du Code Civil).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Les conditions de validité du contrat** : l'aléa (âge et état de santé du crédirentier au moment de la signature) et l'interdiction de rachat par le crédirentier.
- ❷ **Les garanties du crédirentier** : l'hypothèque de premier rang (garantie du capital) et la clause résolutoire (garantie du paiement de la rente).
- ❸ **DUH vs. Usufruit** : conséquences sur la répartition des charges, travaux et impôts locaux (Taxe Foncière).
- ❹ **Fiscalité de la rente** : les abattements applicables sur la rente viagère selon l'âge du crédirentier à l'entrée en jouissance.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez juridiquement la transaction pour les deux parties, minimisant le risque de litige post-vente. Gagnez la confiance des clients par une **expertise juridique pointue** et une transparence totale. **Accélérez le développement de votre activité** en devenant un spécialiste reconnu des transactions immobilières complexes.

univers

09

WEBINAIRES & CLUBS CLIENTS “À LA FAÇON US”

Fédérer votre communauté, asseoir
votre expertise et transformer vos
clients en ambassadeurs

Dans un marché concurrentiel, la différence ne se fait plus seulement sur la transaction, mais sur la valeur que vous apportez au quotidien. S'inspirant des meilleures pratiques américaines, cet Univers est dédié à l'animation de votre écosystème client. L'objectif est de passer du statut de simple prestataire à celui de partenaire stratégique incontournable, présent à chaque étape de la vie patrimoniale de vos clients.

Cet Univers propose des formats dynamiques et récurrents, conçus pour créer un lien indéfectible avec vos vendeurs, acquéreurs et conseils syndicaux. En devenant le point de ralliement de l'information immobilière sur votre secteur, vous verrouillez votre notoriété locale.

L'approche CEOS ONE : Nous vous aidons à structurer des rendez-vous à haute valeur ajoutée : webinaires d'actualité, clubs d'échanges de bonnes pratiques ou séminaires annuels prospectifs. Que ce soit à travers le concept novateur d'ambassadeur ou des sessions interactives sur la jurisprudence et les taux, **CEOS ONE** vous donne les clés pour animer votre communauté avec professionnalisme. Apprenez à transformer l'information en engagement et à faire de chaque événement un levier de recommandation massive.

CLUB

Conseils syndicaux & gestionnaires

— Partie 1 —

Échanges de bonnes pratiques entre conseils syndicaux de différentes copropriétés.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- *Faciliter le partage d'expériences concrètes et la résolution de problèmes communs entre membres de Conseils Syndicaux (CS) de copropriétés différentes.*
- *Identifier les méthodes de gestion performantes et les stratégies innovantes adoptées par d'autres CS pour optimiser les charges ou les travaux.*
- *Renforcer la coopération et la compréhension mutuelle des enjeux entre le syndic (gestionnaire) et le Conseil Syndical (client).*
- *Développer un réseau de soutien et de référence pour les membres des CS, améliorant leur efficacité et leur engagement.*



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Membres des Conseils Syndicaux (CS) des copropriétés gérées par le cabinet, et les gestionnaires du cabinet. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur l'**intelligence collective** et le **retour d'expérience**. Utilisation d'un **cadre de discussion modéré** (tables rondes ou salles de discussion virtuelles) pour structurer les échanges autour de thèmes précis (gestion des impayés, suivi des prestataires, mise en œuvre du PPT).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Thèmes d'actualité** : Débat sur la gestion des conflits de voisinage ou les défis de l'isolation par l'extérieur.
- ❷ **Témoignages croisés** : Présentation des succès ou des échecs d'une copropriété sur un chantier ou une négociation de contrat.
- ❸ **Atelier de résolution de problèmes** : Étude collective d'un cas pratique soumis par un CS.
- ❹ **Partage d'outils** : Échange sur les modèles de documents ou de tableaux de suivi efficaces.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Renforcez la **satisfaction et la fidélité** des Conseils Syndicaux par un service à haute valeur ajoutée. Améliorez l'efficacité de la gestion en capitalisant sur les meilleures pratiques clients. **Consolidez votre image** de syndic facilitateur et partenaire de la bonne gestion.

CLUB

Conseils syndicaux & gestionnaires

— Partie 2 —

Interventions d'experts
(juristes, ingénieurs, fiscalistes)
animées par le cabinet

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Fournir aux Conseils Syndicaux des informations techniques et juridiques de haut niveau pour éclairer leurs décisions complexes (travaux, contentieux, fiscalité).
- Mettre en avant le réseau d'expertise et les partenaires qualifiés du cabinet (preuve de sérieux et de ressources).
- Décrypter les textes de loi complexes (ex : loi Climat, Décret Tertiaire) grâce à l'intervention de spécialistes externes.
- Permettre aux CS de poser des questions spécifiques à des experts qui ne sont pas habituellement accessibles en réunion de Conseil Syndical.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ **Durée :** (60 minutes)
- ➔ **Format :** Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date :** 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Membres des Conseils Syndicaux (CS) des copropriétés gérées par le cabinet, et les gestionnaires du cabinet.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur l'**apport de connaissances pointues** et la **validation par l'expertise**. Utilisation de **mini-conférences thématiques** suivies de sessions de questions-réponses structurées avec l'expert invité.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Expertise juridique :** Un avocat spécialisé décrypte la dernière jurisprudence marquante pour les copropriétés.
- ❷ **Expertise technique :** Un ingénieur en bâtiment présente les solutions de rénovation énergétique adaptées aux immeubles anciens.
- ❸ **Expertise fiscale :** Un fiscaliste détaille les aides et les implications fiscales du Fonds Travaux ou des subventions (MaPrimeRénov').
- ❹ **Questions de fond :** Dialogue entre l'expert, le gestionnaire du cabinet et les membres des Conseils Syndicaux.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Positionnez le cabinet comme une **plateforme de ressources** complète et experte. Offrez un service à très haute valeur ajoutée, justifiant les honoraires de gestion. **Sécurisez les décisions du CS** grâce à une information validée par des spécialistes de référence.

METTRE EN PLACE LE CONCEPT DE l'Ambassadeur ADVISIO SENIOR

Prospection sociable,
intelligence territoriale et
performance humaine

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Être capable de concevoir, déployer et piloter un réseau d'Ambassadeurs ADVISIO SENIOR sans lien de subordination.
- Sécuriser juridiquement le dispositif (URSSAF, fiscalité) et manager le réseau selon une charte éthique.
- Transformer les signaux faibles remontés par les seniors en opportunités immobilières concrètes (transaction, gestion, viager).
- Valoriser l'image sociable et territoriale de l'agence, réintégrant l'humain dans la stratégie de prospection.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants, associés, managers commerciaux, et responsables développement cherchant à structurer une nouvelle stratégie de prospection basée sur le réseau humain. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur le **développement des compétences** et la **professionnalisation des pratiques**. Utilisation d'ateliers collaboratifs et de **jeux de rôle** pour l'intégration des ambassadeurs. Études de cas réels sur la sécurisation juridique et l'exploitation des signaux faibles.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Philosophie ADVISIO SENIOR** : Distinction Ambassadeur vs commercial/salarié (le triptyque Observer – Signaler – Gagner).
- ❷ **Cadre Juridique et Sécurisation** : Maîtrise des risques URSSAF, lien de subordination, charte, gratification vs rémunération, et conformité RGPD.
- ❸ **Recrutement et Intégration** : Identification des profils seniors, canaux de recrutement, et structuration d'une matinée d'intégration.
- ❹ **Animation et Exploitation** : Techniques de communication douce, fidélisation, et transformation des signaux faibles en opportunités intégrées (transaction/gestion/viager).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Déployez une **méthode de prospection innovante et éthique** face à la saturation des méthodes classiques. Sécurisez l'agence contre les **risques juridiques** liés au travail dissimulé. **Accélérez le développement de l'agence** en capitalisant sur l'intelligence sociale des territoires et en renforçant votre image de marque locale.

SÉMINAIRE ANNUEL :

Cap sur la copro de demain

— Partie 1 —

Bilan de l'année, grands chantiers techniques et réglementaires, perspectives.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Présenter une **synthèse claire et transparente** des réalisations et des défis rencontrés par le cabinet de syndic au cours de l'année écoulée.
- Faire le point sur l'état d'avancement des **grands chantiers techniques** (rénovation énergétique, toiture, façade) lancés par les copropriétés gérées.
- Décrypter l'impact des évolutions **réglementaires majeures** (DPE, Loi Climat, évolutions fiscales) et leur calendrier d'application.
- Définir les **perspectives et les priorités stratégiques** du cabinet pour l'année à venir (outils numériques, amélioration de service, projets de rénovation) pour une copropriété durable.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ **Durée** : (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Membres des Conseils Syndicaux (CS), copropriétaires, et gestionnaires du cabinet souhaitant une vision stratégique et un bilan annuel. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **transparence et la projection stratégique**. Utilisation d'un **support de présentation visuel** (graphiques, chiffres clés) pour le bilan, et d'une **feuille de route claire** pour les chantiers et la réglementation à venir.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Bilan annuel** : Indicateurs de performance du cabinet (taux de recouvrement, réactivité des sinistres, maîtrise des coûts).
- ❷ **Grands chantiers** : État des lieux et projections financières des travaux les plus importants en cours ou à venir.
- ❸ **Veille réglementaire** : Focus sur les obligations immédiates (Fonds Travaux, PPT) et les anticipations pour les futures lois.
- ❹ **Perspectives du cabinet** : Annonce des investissements en outils numériques, de la formation des équipes ou des nouveaux services proposés.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Renforcez la **confiance** des Conseils Syndicaux par une communication annuelle structurée et transparente. Positionnez le cabinet en **leader proactif** de la gestion et de la conformité. **Sécurisez la reconduction des mandats** en démontrant une vision à long terme du patrimoine.

SÉMINAIRE ANNUEL :

Cap sur la copro de demain

— Partie 2 —

Ateliers pédagogiques : comment mieux décider ensemble pour préserver la valeur du patrimoine.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Fournir aux Conseils Syndicaux des méthodes de travail collaboratives pour optimiser le processus de prise de décision (préparation des AG, choix des devis).
- Maîtriser les outils d'analyse et de priorisation des dépenses pour distinguer les dépenses urgentes des investissements à long terme.
- Développer des techniques de communication et de pédagogie pour présenter des résolutions complexes aux copropriétaires et obtenir les majorités nécessaires.
- Insister sur le lien direct entre la qualité de la décision du CS et la préservation/valorisation du patrimoine immobilier.



DURÉE & MODALITÉS

- **Durée :** (60 minutes)
- **Format :** Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- **Date :** 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Membres des Conseils Syndicaux (CS), copropriétaires, et gestionnaires du cabinet.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la pratique et la facilitation. Utilisation d'ateliers thématiques (petits groupes en présentiel ou salles virtuelles) où les participants travaillent sur des scénarios de prise de décision réelle.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Méthodes de décision :** Utilisation d'une grille d'évaluation multicritères pour le choix des prestataires (prix, qualité, délai).
- ➋ **Préparation de l'AG :** Techniques pour la rédaction des résolutions, le ciblage des informations essentielles et la gestion des débats.
- ➌ **Pédagogie de la rénovation :** Comment expliquer l'intérêt financier (économie d'énergie) et patrimonial des travaux à forte somme.
- ➍ **Rôle du gestionnaire :** Le gestionnaire anime l'atelier et partage des outils pour faciliter le travail du CS (calendrier de suivi, matrice des risques).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Améliorez la **qualité et la rapidité** des prises de décision, conduisant à une gestion plus efficace. Positionnez le cabinet comme un **formateur** de ses clients, renforçant la collaboration et l'efficacité du Conseil Syndical. **Valorisez votre rôle** de facilitateur essentiel à la bonne tenue du patrimoine.

WEBINAIRE TRIMESTRIEL

Actualités du marché & nouvelles règles

— Partie 1 —

Marché local, taux, réglementation, jurisprudence marquante

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Acquérir une vision chiffrée et immédiate des tendances du marché local (volume de transactions, prix médian, délai de vente) pour ajuster les estimations.
- Comprendre l'impact des taux d'intérêt et des conditions d'octroi de crédit sur la solvabilité des acquéreurs potentiels.
- Synthétiser les évolutions réglementaires récentes (DPE, Loi Climat, Loi de Finances) affectant directement la transaction et la gestion.
- Décrypter les décisions de justice récentes (jurisprudence marquante) pour sécuriser les pratiques contractuelles et éviter les litiges.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ **Durée :** (60 minutes)
- ➔ **Format :** Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date :** 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif :** 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires, syndics et dirigeants cherchant à mettre à jour leurs connaissances stratégiques et juridiques trimestriellement. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **veille d'expert** et la **synthèse rapide**. Utilisation de l'**engagement attentionnel** par la présentation de graphiques comparatifs (évolution des prix vs. taux), de slides condensées sur les articles de loi et l'analyse de cas concrets récents.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Le baromètre du marché :** Analyse trimestrielle des indicateurs clés (volume de prêts, évolution des stocks).
- ❷ **L'impact des taux :** Décryptage des décisions de la BCE et des conséquences sur le financement des ménages.
- ❸ **Alerte réglementation :** Focus sur les nouvelles obligations DPE, les évolutions du contrat de syndic ou les réformes fiscales récentes.
- ❹ **Sécurité juridique :** Analyse des arrêts de la Cour de Cassation impactant la vente (vice caché, délai de rétractation).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Prenez des **décisions basées sur des données fiables** et non sur des rumeurs. Anticipez les **risques juridiques** et la dévalorisation potentielle des biens. **Renforcez votre crédibilité** et votre position d'expert auprès de vos clients et de vos prospects.

WEBINAIRE TRIMESTRIEL

Actualités du marché & nouvelles règles

— Partie 2 —

Session
questions-réponses
en direct

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Permettre aux participants de poser des questions précises et d'obtenir des réponses d'experts sur des cas pratiques rencontrés sur le terrain.
- Clarifier les points d'incompréhension soulevés lors de la première partie (réglementation, calculs, clauses contractuelles).
- Favoriser l'échange et le partage d'expérience entre professionnels de l'immobilier, en modélisant une approche de résolution de problèmes.
- Évaluer les préoccupations majeures de l'audience pour orienter le contenu des futurs événements.



DURÉE | & MODALITÉS

- ➔ **Durée :** (30 minutes)
- ➔ **Format :** Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date :** 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ Prise en charge possible.
Nous consulter

> **PUBLIC VISÉ**

Tous les participants souhaitant approfondir un sujet, obtenir un conseil personnalisé ou partager un cas pratique.

| **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES** | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur l'**interactivité** et la **résolution de problèmes**.
Utilisation d'un **système de chat ou d'échange verbal** pour hiérarchiser les questions et traiter les sujets les plus préoccupants pour le plus grand nombre.

| **CONTENU ESSENTIEL** |

- ❶ **FAQ pré-soumises :** Traitement prioritaire des questions envoyées en amont lors de l'inscription.
- ❷ **Q/R en direct :** Échange avec l'expert sur des sujets spécifiques (ex. : «Comment gérer un litige lié au DPE antérieur ?», «Quelle clause utiliser pour un viager occupé ?»).
- ❸ **Mise en perspective :** L'expert replace les réponses dans le contexte réglementaire et commercial actuel.

| **BÉNÉFICES COMMERCIAUX** |

Obtenez des **solutions immédiates et personnalisées** à vos problèmes concrets du quotidien. Profitez de l'expérience collective et du savoir de l'expert pour débloquer des dossiers complexes. **Optimisez votre pratique** en bénéficiant de conseils ciblés et actualisés.



univers

10

PHONING, PIGE & PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Maîtriser l'art du contact direct,
entre performance commerciale
et conformité 2026

Le téléphone reste le levier le plus puissant pour générer du business immédiat, à condition de savoir l'utiliser. Face au durcissement des réglementations sur le démarchage et à l'évolution des comportements des consommateurs, le phoning «à l'ancienne» n'a plus sa place. En 2026, la prospection téléphonique doit être une discipline de précision, alliant psychologie, script agile et respect strict du cadre légal.

Cet Univers a été conçu pour réconcilier vos équipes avec la prospection. De la maîtrise des nouvelles règles en vigueur au 1er janvier 2026 aux techniques de pige les plus redoutables, nous transformons chaque appel en une opportunité de rendez-vous qualifié.

L'approche CEOS ONE : Nous traitons le phoning comme un sport de haut niveau qui nécessite un mental d'acier et un management adapté. Nos modules ne se contentent pas de donner des scripts : ils forment les managers à piloter la performance, qu'il s'agisse de soutenir un conseiller en difficulté ou de challenger un profil expert. Avec **CEOS ONE**, apprenez à éviter les erreurs fatales, à adopter la posture juste dès les premières secondes et à transformer votre prospection téléphonique en une véritable machine à mandats, 100% conforme et 100% efficace.

139

LES 10 ERREURS FATALES

en phoning

La conformité légale et la performance éthique : identifier les erreurs juridiques et comportementales qui font basculer l'appel en infraction ou en échec commercial

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le cadre légal du démarchage téléphonique (créneaux horaires, mention Bloctel) pour éviter toute infraction immédiate.
- Identifier et corriger les erreurs de discours (commercial trop rapide, manque de clarté) qui entraînent un rejet immédiat du prospect.
- Mettre en place un protocole interne de gestion des refus (registre d'opposition) pour sécuriser l'agence contre les plaintes.
- Développer une posture de relation humaine (parler lentement, écoute, absence de justification) pour transformer l'appel en opportunité.



DURÉE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires, et managers souhaitant maîtriser les règles 2026 du phoning pour une pratique à la fois performante et juridiquement sécurisée. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **sécurité juridique** et la **correction comportementale**. Utilisation d'**études de cas** sur les conséquences des appels illégaux, des **misés en situation** pour intégrer la mention Bloctel et des **ateliers pratiques** d'entraînement à la correction du débit de parole.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ❶ **Conformité légale** : Interdiction d'appeler hors créneaux légaux (avant 10h/après 20h, week-end/jours fériés) et l'obligation d'informer sur le droit Bloctel.
- ❷ **Discours et Accroche** : Éviter de se lancer dans une proposition commerciale trop rapidement («J'ai un acquéreur»). Règle : *Questionner avant de proposer*.
- ❸ **Gestion des Refus** : Un refus est une fin propre. Ne jamais insister. Nécessité d'un registre interne d'opposition pour la conformité (Erreur n°7).
- ❹ **Posture et Rythme** : Éviter de parler trop vite et de se justifier. Règle d'or : le téléphone n'est pas un outil de pression, c'est un outil de relation.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Sécurisez l'agence en assurant la conformité totale de la prospection téléphonique aux règles 2026. Améliorez le **taux d'écoute** et la qualité de la conversation. **Multipliez les rendez-vous** en remplaçant la pression par la relation humaine.

MANAGER

face à un conseiller en difficulté

Soutien humain et sécurité managériale : restaurer la confiance d'un conseiller en phoning, réinstaller la régularité et éviter l'échec silencieux.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les signaux faibles de la difficulté (évitement, justifications, stress visible) pour intervenir avant l'échec silencieux.
- Adopter la posture de manager-coach adéquate : isoler l'entretien, instaurer la sécurité émotionnelle et bannir la pression ou la comparaison.
- Maîtriser le script d'entrée non jugeant pour ouvrir le dialogue et autoriser l'expression des difficultés.
- Construire un plan de remise en confiance (7 jours) centré sur la qualité, la progression personnelle et l'accompagnement managérial.



DUREE & MODALITÉS

- 1 jour (7 heures)
- **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers commerciaux, dirigeants d'agence, responsables d'équipe, et toute personne en position d'encadrement en charge de la performance et du bien-être des conseillers. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **posture managériale** (soft skills) et la **sécurité RH**. Utilisation d'**ateliers collaboratifs** sur la reconnaissance des signes d'alerte. **Mises en situation** de l'entretien délicat (jeu de rôle «Script d'entrée») et **construction de plans d'action personnalisés**.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Reconnaître les Signaux Faibles** : Évitement du téléphone, discours de dévalorisation («Je suis nul»). Comprendre que ce sont **des appels à l'aide**, non des fautes.
- ➋ **Posture Managériale** : Ce qu'il faut absolument faire (isoler, ton posé) et ne jamais faire (comparer, menacer).
- ➌ **Les 3 Causes de Blocage** : Traitement de la **peur juridique** (solution : rappel du cadre sécurisé), de la peur du rejet (solution : normaliser le refus) et de la **perte de sens** (solution : reconnecter au projet).
- ➍ **Plan de Remise en Confiance (7 Jours)** : Décomposition de l'accompagnement (Jour 1 : Échange ; Jour 2 : Phoning accompagné ; Jour 7 : Bilan).
- ➎ **Mesure et Langage qui Répare** : Savoir mesurer la **régularité et le confort** (et non les résultats bruts au début). Utilisation des **Phrases Managériales qui Réparent** («Tu n'es pas en échec, tu es en apprentissage.»).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Fidélisez les talents en créant un environnement de sécurité émotionnelle. Restaurez rapidement la performance des conseillers en difficulté. Sécurisez votre posture managériale en appliquant une méthode éthique, solide et juridiquement inattaquable.

MANAGER

face à un conseiller très performant

Soutien humain et sécurité managériale : restaurer la confiance d'un conseiller en phoning, réinstaller la régularité et éviter l'échec silencieux.

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le profil du conseiller très performant (autonome, rapide, exigeant) et identifier les risques silencieux (ennui, cynisme, tentation de départ) qui minent la fidélisation.
- Adopter la posture managériale CEOS ONE : privilégier la reconnaissance, la liberté encadrée et le dialogue d'égal à égal, en évitant le surcontrôle.
- Maîtriser le script d'entrée qui reconnaît l'excellence sans alourdir, ouvrant la voie à la projection à long terme.
- Utiliser les trois leviers de motivation avancée (Sens, Influence, Reconnaissance) pour transformer la performance individuelle en richesse collective.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Managers commerciaux, dirigeants d'agence et responsables d'équipe cherchant à optimiser la rétention et le développement des profils les plus performants. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **stratégie de fidélisation** et le **management d'excellence**. Utilisation d'**études de cas** sur les départs silencieux de performers. Mises en situation du dialogue d'égal à égal («Script d'entrée») et **construction de plans de carrière** basés sur les leviers d'influence (mentorat, référent métier).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Comprendre le Performer** : Caractéristiques fréquentes (autonomie, forte identité pro) et l'erreur de croire qu'il n'a besoin de rien.
- ➋ **Les Risques à Surveiller** : Ennui, saturation, sentiment d'injustice. Règle : Un très bon conseiller part rarement en colère, il part en silence.
- ➌ **Posture Managériale** : Éviter : surcontrôle, jalousie, standardisation. Privilégier : Liberté encadrée et Responsabilisation.
- ➍ **3 Leviers de Motivation Avancée** : 1. Le Sens (prochaine étape personnelle), 2. L'Influence (mentorat, référent), 3. La Reconnaissance (confiance publique).
- ➎ **Mesure de l'Impact** : Mesurer la qualité des RDV et la contribution collective, et non le nombre d'appels ou les micro-indicateurs.
- ➏ **Plan de Fidélisation CEOS ONE** : Court terme (liberté), Moyen terme (rôle transverse, projet spécial), Long terme (association, leadership, transmission).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Prévenez le **turnover** des éléments les plus précieux et coûteux à remplacer. Multipliez la richesse collective en transformant le performer en **mentor/référent**. Sécurisez le **leadership** du manager en adoptant une posture de respect et de projection.

PHONING, PIGE & PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Réglementation 2026 & Stratégies Commerciales

La maîtrise du risque
légal et l'optimisation
des scripts
commerciaux pour
un taux de conversion
maximum en 2026

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Être 100 % conforme à la réglementation du 1er janvier 2026 (créneaux horaires, Bloctel, interdictions).
- Distinguer et appliquer la stratégie de Pige (autorisée sur annonce publiée) du démarchage direct, et maîtriser le Phoning BtoB (non soumis à Bloctel).
- Intégrer le Script d'Ouverture 2026 (Présentation, Contexte, Mention Bloctel) pour sécuriser l'appel dès les 15 premières secondes.
- Déployer un Plan d'Action de 7 jours pour ancrer la nouvelle méthodologie de phoning (régularité, journalisation, KPI).



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Conseillers transaction, gestion, viager, prestige, syndic et tout professionnel dont l'objectif est d'atteindre l'expertise opérationnelle du phoning en 2026. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche axée sur la **rapidité d'assimilation** et la **pratique immédiate**. Utilisation d'**ateliers de mise en situation** (jeu de rôle de 15 minutes) pour simuler des scénarios complexes (refus, prospect agressif, senior). Création en direct du **script personnel** conforme.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Règles Légales 2026** : Interdictions (Bloctel, Samedi/Dimanche, hors 10h-13h & 14h-20h). Obligations (Annonce identité, Registre interne d'opposition, Mention Bloctel).
- ➋ **Stratégie Pige & BtoB** : La pige est légale si elle est informative suite à une annonce publiée. Le Phoning BtoB est un avantage compétitif (hors Bloctel).
- ➌ **Script Commercial 2026** : Les 7 étapes (Présentation, Contexte, Mention Bloctel, Question d'ouverture, Proposition de valeur, Clôture élégante). Règle : Questionner avant de proposer.
- ➍ **Pratiques Psychologiques** : Parler lentement, ton souriant non commercial, rebondir sur le prospect.
- ➎ **KPI et Plan 7 Jours** : Mesurer les conversations utiles et les RDV (2 à 4 par session), et mettre en place le Journal de Phoning pour la traçabilité.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Évitez les amendes (jusqu'à 375 000 €) en assurant une conformité parfaite. Multipliez votre **efficacité commerciale** en concentrant l'activité sur les conversations utiles et non sur le nombre d'appels bruts. **Sécurisez votre avantage compétitif** face aux agences non formées.

RÉGLEMENTATION OFFICIELLE DU PHONING

au 1er janvier 2026

La conformité absolue : maîtriser les obligations légales, les interdictions (Bloctel, créneaux) et la sécurisation du démarchage immobilier face aux sanctions

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser les créneaux horaires et jours autorisés (Lundi au Vendredi, 10h-13h / 14h-20h) et les interdictions strictes (samedi, dimanche, fériés).
- Comprendre l'interdiction Bloctel et l'obligation d'informer le consommateur de son droit à s'y inscrire dès le début de l'appel.
- Sécuriser la pratique en mettant en place le registre interne des oppositions et en respectant la durée de conservation des données (3 ans max).
- Identifier la nuance juridique entre la pigne téléphonique autorisée (suite à annonce publiée) et le démarchage direct interdit.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Dirigeants d'agence, managers, négociateurs et toute personne pratiquant la prospection commerciale téléphonique dans l'immobilier, souhaitant éviter les amendes. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES |

(NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **sécurité juridique** et la **transposition opérationnelle**. Utilisation d'**études de cas** sur les amendes DGCCRF (75 000 € / 375 000 €). **Ateliers pratiques** de validation des scripts d'appel conformes et de la tenue du registre d'opposition interne.

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Interdictions Absolues** : Appeler les inscrits Bloctel et hors des créneaux légaux (Lundi-Vendredi, 10h-13h et 14h-20h). **Aucun appel le week-end.**
- ➋ **Obligations de Transparence** : Annonce claire de l'identité du caller et de l'agence, et mention systématique de l'existence de Bloctel.
- ➌ **Le Droit BtoB** : Le démarchage auprès des professionnels (syndic vers artisan, agence vers promoteur) est autorisé, sous réserve d'identification et de respect du RGPD.
- ➍ **La Pigne vs. Démarchage** : La pigne est autorisée si elle fait suite à une annonce publiée et vise la prise d'information factuelle, sans proposition commerciale directe.
- ➎ **Sanctions et Contrôles** : Rappel des amendes (375 000 € pour la société) et du renforcement des contrôles DGCCRF sur l'immobilier en 2026.

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Protégez l'agence des amendes et des sanctions pénales en garantissant la conformité légale de toutes les pratiques de phoning. Sécurisez la **pigne téléphonique** en maîtrisant la nuance juridique essentielle. **Renforcez la** crédibilité du conseiller grâce à des scripts légaux et non agressifs.

SCRIPT PHONING 2026

Méthode CEOS ONE

La conversation conforme
et performante : maîtriser
l'architecture du script
(Ouverture, Contexte, Valeur)
pour générer des rendez-vous
sans enfreindre la loi

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Maîtriser le Script d'Ouverture de 15 secondes intégrant la mention Bloctel pour garantir la conformité légale et le respect du prospect.
- Savoir établir un contexte légitime pour l'appel (Pige, Étude de marché, Recommandation) avant toute proposition commerciale.
- Adopter la Posture CEOS ONE : ne rien proposer tant que le client n'a pas parlé et utiliser des propositions de valeur douces (« simplement un échange sans engagement »).
- Développer des scripts spécifiques pour les publics sensibles (seniors/viager) et le BtoB, et maîtriser le script protecteur en cas de refus.



DUREE & MODALITÉS

- ➔ 1 jour (7 heures)
- ➔ **Format** : Présentiel ou distanciel.
Attestation de compétence délivrée en fin de formation.
- ➔ **Date** : 1^{er} et 2^{ème} semestre 2026
- ➔ **Tarif** : 240 euros.
Prise en charge possible.
Nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, négociateurs, managers et toute personne souhaitant utiliser un script de phoning moderne, éthique et optimisé pour la prise de rendez-vous. Pas de prérequis.

| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES | (NEURO-APPRENTISSAGE GARANTI)

Approche centrée sur la **mémorisation active** et la **pratique des scripts**. Utilisation d'**ateliers pratiques** de répétition du script d'ouverture jusqu'à fluidité. **Mises en situation** pour gérer les objections et appliquer le script protecteur. Analyse des KPI (30 appels = 2-4 RDV).

| CONTENU ESSENTIEL |

- ➊ **Ouverture et Conformité** : Script initial de 15 secondes : Annonce de l'identité, de l'agence, et de la mention Bloctel (Rassurant + Juridiquement Sécurisé).
- ➋ **Les 3 Contextes Légitimes** : Comment justifier l'appel (Pige suite à annonce, Information Cadastre/Secteur, Recommandation) pour bâtir la confiance.
- ➌ **Découverte et Valeur** : Utiliser la Question d'Ouverture (« En réflexion, préparation, avancé ? ») avant de faire une Proposition de Valeur (estimation cohérente, erreurs à éviter).
- ➍ **Clôture et Sécurité** : La Prise de Rendez-vous élégante (choix du lieu/format). Le **Script Protecteur** en cas de refus (inscription immédiate au registre interne).
- ➎ **Scripts Spéciaux** : Postures spécifiques pour le Senior (« prudence et respect ») et le **BtoB** (appel direct sans contrainte Bloctel).

| BÉNÉFICES COMMERCIAUX |

Augmentez votre taux de prise de rendez-vous grâce à un script psychologiquement performant et non intrusif. **Sécurisez l'agence** en garantissant l'intégration des mentions légales à chaque appel. **Multipliez votre confiance** en maîtrisant les réponses aux refus et aux objections.