

**Pour vous inscrire  
ou personnaliser  
votre formation**

**Valenciennes**  
03 27 51 34 73

**Beauvais-Compiègne**  
03 44 66 45 60

**Lille-Roubaix**  
03 20 28 29 05

LinkedIn  
**CCI Formation Hauts-de-France**

Site internet  
**formation.hautsdefrance.cci.fr**

 **CCI FORMATION  
HAUTS-DE-FRANCE**

 **CCI FORMATION  
HAUTS-DE-FRANCE**

ÉDITION  
**2022**

## **ACTEURS DE L'IMMOBILIER**

**Apprenez,  
développez,  
perfectionnez**

les compétences techniques, juridiques,  
relationnelles pour évoluer sereinement  
dans votre métier.

Conception-réalisation CCI IS - Photo : nom du photographe / AdobeStock - Nom de l'imprimeur - mois année (si nécessaire)



# UNE OFFRE COMPLETE POUR TOUS LES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

## INTER-ENTREPRISE

### Salariés d'agence, Indépendants.

Des sessions de formation planifiées tout au long de l'année durant lesquelles vous côtoyez d'autres professionnels de l'immobilier.

Formations dispensées dans nos centres de formation, partout dans les Hauts-de-France.

## INTRA-ENTREPRISE

### Pour vos salariés.

Des formations sur-mesure pour vos équipes et adaptées à votre agence et vos besoins.

Formations dispensées sur le lieu de votre choix ou dans nos centres.

### Pour vous .

Des formations sur-mesure en fonction de vos prérequis et vos besoins. Un accompagnement complètement individualisé.

## BON À SAVOIR

Depuis le 1er juillet 2015, les CCI sont désignées comme autorités compétentes pour la délivrance des cartes professionnelles dans le cadre des activités immobilières de la loi Hoguet.

CCI Formation Hauts-de-France est en relation étroite avec le CFE (Centre de Formalités des Entreprises) des CCI Hauts-de-France qui délivre ces cartes professionnelles.

Nous sommes ainsi informés de toutes évolutions législatives afin d'adapter nos formations avec la réglementation en vigueur.

## ALTERNANCE

### Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

#### Responsable du développement commercial - Option Produits immobiliers.

BAC+3

#### Attaché commercial Option Produits immobiliers

BAC +2

1.

### RÉGLEMENTATION

## RÉPONDEZ À VOS OBLIGATIONS DE FORMATION CONTINUE



La formation obligatoire des professionnels de l'immobilier (agents, négociateurs, administrateurs de biens, syndic), instituée par la loi Alur du 24 mars 2014, **conditionne le renouvellement de la carte professionnelle**. Vous êtes :

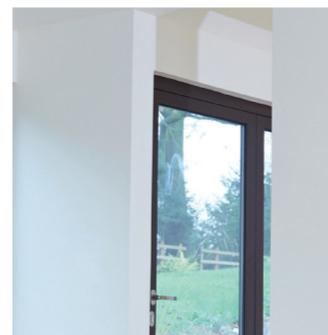
- Titulaire de la carte professionnelle ;
- Responsable d'établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau ;
- Salarié ou agent commercial employé en tant que négociateur immobilier habilité par le titulaire de la carte professionnelle.

**Mettez à jour et perfectionnez vos connaissances pour vous assurer le renouvellement de votre carte professionnelle !**

2.

### CERTIFICATION

## CERTIFIEZ VOS COMPÉTENCES



Associée à une action de formation « Maîtriser la commercialisation, la vente et la location de biens immobiliers », **la certification vous permet de réaliser des transactions de vente, de location dans le respect de la réglementation en vigueur** et ce, dans un contexte évolutif.

Elle vous permet d'acquérir ou de renforcer les compétences spécifiques techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers. **Cette formation est inscrite au répertoire spécifique de France Compétences** et bénéficie ainsi d'un financement via le CPF (Compte Personnel de Formation) pour les salariés d'entreprises et les demandeurs d'emploi.

3.

### FORMATION

## PERFECTIONNEZ VOS COMPÉTENCES ET ACQUIS



**De nos jours, l'actualisation permanente des savoir-faire et compétences est plus qu'une nécessité.**

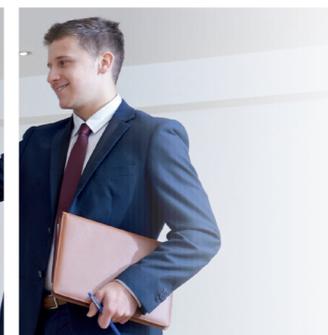
Transaction immobilière, administration de biens, syndic de copropriété, urbanisme, juridique... Bénéficiez de formations courtes et adaptées.

Forts d'une compétence et d'une expertise reconnues par leurs pairs, **nos intervenants formateurs sont tout comme vous, des hommes et des femmes passionnés** par leur métier et sont totalement à même de vous délivrer les enseignements les plus fiables et les plus actualisés.

4.

### ALTERNANCE

## RECRUTEZ ET FORMEZ VOS FUTURS TALENTS PAR L'ALTERNANCE



**L'alternance repose sur un principe fondamental** : l'association de la théorie et du savoir-faire professionnel. Parce que les exigences professionnelles de l'univers immobilier demandent aujourd'hui d'excellentes connaissances techniques mais également une appréhension concrète des réalités du terrain, **CCI Formation Hauts-de-France vous propose 2 cycles certifiants et éligibles au CPF (Compte Personnel de Formation).**

- Attaché commercial opt. immobilière Niv. 5 (bac+2)
- Responsable de développement commercial opt. immobilière Niv. 6 (bac+3)

NOTRE OFFRE EN 4 AXES

Besoin d'informations complémentaires ?  
Consultez notre site internet  
formation.hautsdefrance.cci.fr



## NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISE

# UN PROGRAMME COMPLET DEDIE AUX COMPETENCES IMMOBILIERES

Formation  
à la carte  
**390 €**  
par personne / jour

**PRIX DÉGRESSIF  
À PARTIR DE  
3 PERSONNES  
INSCRITES\***

\*personnes appartenant à la même entité et inscrites aux mêmes dates.

Nos formations sont dispensées sur l'ensemble des Hauts-de-France via nos centres de formation, selon un calendrier défini.



Pour accéder à la fiche complète de la formation choisie, flashez nos QRcodes

ou saisissez le numéro d'identification (ID) dans le moteur de recherche de notre site :

[formation.hautsdefrance.cci.fr](http://formation.hautsdefrance.cci.fr)



## NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISE

### COPROPRIÉTÉ

#### LA COPROPRIÉTÉ DE A À Z



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 104107

- Appréhender le cadre juridique de la copropriété.
- Identifier les obligations du syndic issues des lois Alur et Elan.
- Respecter le formalisme de l'Assemblée Générale.
- Savoir gérer une copropriété.
- Maîtriser la mutation d'un lot de copropriété.

#### DATES

**ROUBAIX**  
4 FÉVRIER  
18 OCTOBRE

**VALENCIENNES**  
24 FÉVRIER  
8 DÉCEMBRE

**BEAUVAIS**  
15 MARS

### FINANCE

#### ÉTABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 104103

- Analyser l'environnement du client afin de lui proposer une solution adaptée à sa situation.
- Évaluer la capacité de financement du client afin de l'accompagner dans le choix de la meilleure offre.

#### DATES

**ROUBAIX**  
26 JANVIER  
12 SEPTEMBRE

**VALENCIENNES**  
22 MARS  
14 JUIN

**BEAUVAIS**  
11 FÉVRIER

**COMPIÈGNE**  
10 JUIN

### ESTIMATION

#### ESTIMER UN BIEN IMMOBILIER ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 104100

- Estimer un bien avec les méthodes reconnues.
- Définir un prix de commercialisation en adéquation avec les attentes du vendeur.

#### DATES

**ROUBAIX**  
25 JANVIER  
9 SEPTEMBRE

**VALENCIENNES**  
1 MARS  
7 JUIN

### TRANSACTION

#### MISE EN CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE DES AGENCES IMMOBILIÈRES - DÉONTOLOGIE



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 106481

- Acquérir les connaissances sur les obligations déontologiques incombant aux professionnels de l'immobilier
- Se mettre en conformité avec l'obligation de conseil, de communication et de déontologie
- Maîtriser la législation relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement
- Etudier l'ensemble des dispositifs réglementaires et assurer leur mise en place

#### DATES

**ROUBAIX**  
11 JANVIER  
4 OCTOBRE

**VALENCIENNES**  
16 JUIN  
1 DÉCEMBRE

## NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISE

TRANSACTION

### TRANSACTION IMMOBILIÈRE : OPTIMISER VOS PRATIQUES



**2 jours**  
à partir de  
**780 €**  
nets de taxes



ID 104102

- Maîtriser les aspects juridiques de la transaction afin de garantir et sécuriser sa vente.
- Se mettre en conformité avec l'obligation de conseil, de communication et de déontologie.
- Maîtriser la législation relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement.
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme.
- Renseigner sur la fiscalité immobilière.

#### DATES

##### ROUBAIX

1 ET 2 MARS  
13 ET 14 SEPTEMBRE

##### VALENCIENNES

25 JANVIER ET 1ER FÉVRIER  
25 ET 26 AVRIL  
6 ET 13 OCTOBRE

TRANSACTION

### ÉVITER LES PIÈGES DANS LA RÉDACTION DES ACTES : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU MANDAT ET DU COMPROMIS



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 104104

- Prendre en compte les enjeux commerciaux du mandat.
- Appliquer la réglementation propre aux différents mandats.
- Informer sur les implications du mandat.
- Appréhender la négociation induite par le mandat.

#### DATES

##### ROUBAIX

8 FÉVRIER  
23 SEPTEMBRE

##### VALENCIENNES

18 JANVIER  
3 MAI

LOCATION

### LA LOCATION IMMOBILIÈRE DE A À Z



**2 jours**  
à partir de  
**780 €**  
nets de taxes



ID 104105

- Se familiariser avec la location immobilière.
- Maîtriser les règles régissant la location immobilière.

#### DATES

##### ROUBAIX

18 ET 19 JANVIER  
29 ET 30 MARS

##### VALENCIENNES

17 ET 24 MARS  
17 ET 24 NOVEMBRE

##### BEAUVAIS

14 ET 15 AVRIL

##### COMPIÈGNE

22 ET 23 JUIN

DIAGNOSTIC

### MAÎTRISER LES NORMES D'HABITABILITÉ ET LES PRINCIPALES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT ÉVITER LES RISQUES



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 105116

- Connaître les différents critères qualitatifs et réglementaires d'un bâtiment.
- Appréhender tous les risques des réglementations et savoir adapter sa pratique professionnelle.
- Savoir contrôler méthodiquement les critères de décence d'un logement, protéger les propriétaires bailleurs ainsi que le professionnel de l'immobilier.

#### DATES

##### ROUBAIX

2 MAI  
2 DÉCEMBRE

##### VALENCIENNES

23 JUIN  
10 NOVEMBRE

NUMERIQUE

### CRÉER DU BUSINESS VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX



**2 jours**  
à partir de  
**780 €**  
nets de taxes



ID 104116

- Comprendre les spécificités de chaque réseau social et apprendre à communiquer.
- Développer du business sur les réseaux sociaux, fidéliser et trouver de nouveaux clients.
- Comprendre les bases de la publicité sur les réseaux sociaux.
- Connaître les bonnes pratiques pour faire de vos réseaux un véritable outil de communication et/ou de vente.

#### DATES

##### ROUBAIX

28 ET 29 AVRIL  
8 ET 9 DEC.

##### LENS

16 ET 17 JUIN  
23 ET 24 NOV.

##### VALENCIENNES

4 ET 11 MAI  
4 ET 9 NOV.

##### BEAUVAIS

22 ET 23 MARS  
12 ET 13 OCT.

COMMUNICATION

### CRÉER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION ADAPTÉS AUX BIENS IMMOBILIERS



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 104108

- Rédiger une annonce commercialement viable et attractive.
- Prendre en compte la réglementation propre aux supports de communication.
- Identifier les enjeux du marketing numérique en immobilier.

#### DATES

##### ROUBAIX

28 FÉVRIER  
3 OCTOBRE

##### VALENCIENNES

19 MAI  
20 SEPTEMBRE  
13 DÉCEMBRE

##### BEAUVAIS

7 AVRIL

URBANISME

### NOTIONS D'URBANISME



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 104106

- Appréhender les évolutions de l'urbanisme et notamment de la loi Elan.
- Appliquer les règles urbanistiques à la vente immobilière.

#### DATES

##### ROUBAIX

22 AVRIL

##### VALENCIENNES

2 JUIN  
2 DÉCEMBRE

##### BEAUVAIS

8 MARS

## NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISE

TRANSACTION

### LE VIAGER DE A À Z



**1 jour**  
à partir de  
**390 €**  
nets de taxes



ID 104161

- Connaître les particularités du viager.
- Vendre le viager.

#### DATES

##### ROUBAIX

3 FÉVRIER

##### VALENCIENNES

9 JUIN  
15 NOVEMBRE

**NOS FORMATIONS  
COMPLÈTES  
ET PRATIQUES  
ADAPTÉES AUX  
BESOINS DES  
AGENCES**

Acquérir de compétences techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers

Valoriser vos compétences avec la certification Commercialisation, vente et location de biens immobiliers.

**Objectifs**

- Réaliser des transactions de vente, de location immobilière
- Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation
- Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction
- Prendre en compte les règles d'urbanisme pour conseiller le client
- Rédiger efficacement un mandat adapté au contexte
- Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente, un contrat de bail d'habitation
- Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers en respectant la réglementation
- Conseiller le client en matière de patrimoine, fiscalité et établir un plan de financement

**LES CERTIFICATIONS  
CHAMBRE DE COMMERCE ET  
D'INDUSTRIE**

**NOTRE OFFRE FORMATION  
S'APPUIE SUR DES CERTIFICATIONS  
PROFESSIONNELLES RECONNUES  
ET INSCRITES AU RÉPERTOIRE  
SPÉCIFIQUE DE FRANCE  
COMPÉTENCES**

**Le certificat immobilier** permet la reconnaissance de compétences précises pour la commercialisation, vente et location de biens immobiliers dans le respect de la législation en vigueur.



Des formations



**FORMATION POUR DÉBUTANTS**

**S'INITIER  
A L'IMMOBILIER**



3 685 € avec certification



ID 107067



**DATES**

**ROUBAIX**

**SESSION 1 :**  
11, 18, 19, 25, 26 JANVIER,  
3, 4, 8, 15, 16, 28 FÉVRIER  
ET 1, 2 MARS

**SESSION 2 :**  
9, 12, 13, 14, 23, 27, 28 SEPTEMBRE,  
3, 4, 10, 11, 18 OCTOBRE  
ET 7 NOVEMBRE

**VALENCIENNES**

**SESSION 1**  
9, 16, 23, 29 MARS,  
5, 25, 26 AVRIL,  
3, 10, 17, 31 MAI ET 7, 14 JUIN

**SESSION 2 :**  
8, 16, 22, 29 NOVEMBRE,  
6 DÉCEMBRE 2022  
10, 17, 24, 31 JANVIER,  
7, 28 FÉVRIER ET 7, 14 MARS 2023

**FORMATION POUR SALARIÉS  
AVEC EXPERIENCE**

**MAÎTRISER LA  
COMMERCIALISATION, VENTE,  
LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS**



2 460 € avec certification



ID 104109



**DATES**

**ROUBAIX**

**SESSION 1 :**  
25, 26 JANVIER,  
8, 15, 16, 28 FÉVRIER, 1, 2 MARS

**SESSION 2 :**  
9, 12, 13, 14, 23, 27, 28  
SEPTEMBRE, 3 OCTOBRE

**VALENCIENNES**

**SESSION 1**  
18, 25 JANVIER, 1ER, 22 FÉVRIER,  
1ER, 8, 15, 22 MARS

**SESSION 2 :**  
25, 26 AVRIL, 3, 10, 17, 31 MAI,  
7, 14 JUIN

**SESSION 3 :**  
10, 17, 24, 31 JANVIER, 7, 28  
FÉVRIER, 7, 14 MARS 2023



NOS FORMATIONS  
INTRA-ENTREPRISE

# INTRA-ENTREPRISE ET FORMATIONS SUR-MESURE

Bénéficiez d'un parcours de formation sur mesure, élaboré dans le respect de votre culture d'entreprise et en adéquation avec vos objectifs de performance. La formation peut se dérouler directement au sein de votre entreprise ou dans nos locaux.

Toutes nos formations inter-entreprise sont réalisables en intra-entreprise et sur-mesure

Contactez nos conseillers.

## les +

- Contextualisée à votre entreprise.
- Personnalisée en fonction des besoins de vos collaborateurs.
- Organisée à la date de votre choix.
- Qualitativement éprouvée.
- Formations certifiantes.
- Eligibles au Compte Personnel de Formation (CPF).

## BESOIN DE FORMATIONS SUR-MESURE POUR VOS EQUIPES ?

- #RH, MANAGEMENT ET ENTREPRENARIAT
- #COMMERCE - VENTE - APPEL D'OFFRES
- #ADMINISTRATIF, GESTION, COMPTABILITÉ ET PAIE
- #BUREAUTIQUE, INFORMATIQUE, NUMÉRIQUE, INFOGRAPHIE, DESIGN
- #QHSE, DEVELOPPEMENT DURABLE, PREVENTION, SANTÉ ET SECURITÉ AU TRAVAIL

....ET BIEN D'AUTRES DOMAINES

Consultez nos  
formations sur notre  
site web et dans  
notre guide de la  
Formation Continue



## NOS FORMATIONS DANS L'IMMOBILIER EXEMPLES

DROIT

### LOI BLANCHIMENT DES CAPITAUX ET FINANCEMENT DU TERRORISME



1 jour



ID 104159

- Appliquer la réglementation concernant la lutte contre le blanchissement dans l'exercice de son métier.
- Connaître les dispositifs de lutte existants.

DROIT

### LOI ELAN LES MODIFICATIONS APPORTÉES PAR LE DISPOSITIF POUR L'IMMOBILIER



1 jour



ID 104101

- Connaître l'impact de la loi Elan sur l'immobilier.

URBANISME

### URBANISME RÉGLEMENTAIRE ET OPÉRATIONNEL



2 jours



ID 100176

- Mettre à jour ses connaissances et ses compétences nécessaires à l'exercice de la profession.
- Identifier et comprendre les règles d'urbanisme et les pratiques de l'urbanisme opérationnel.
- Maîtriser les règles pour mieux vendre.

TRANSACTION

### TRANSACTION IMMOBILIÈRE ET NÉGOCIATION



2 jours



ID 100175

- Mettre à jour le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.
- Maîtriser les aspects juridiques de la transaction afin de garantir et sécuriser sa vente.
- Optimiser la rédaction du contrat de vente en immobilier.
- Bien appliquer les règles sur l'obligation de conseil, la communication, la déontologie, la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement (la formation comprend les 4 heures obligatoires pour l'obtention de la carte professionnelle).

## NOS FORMATIONS DANS L'IMMOBILIER EXEMPLES

LOCATION

### GESTION IMMOBILIÈRE



2 jours



ID 100174

- Maîtriser les règles régissant les différents types de location immobilière.
- Appréhender le cadre juridique de la copropriété.
- Comprendre les enjeux afin de mieux vendre.

MANAGEMENT

### ÉLÉMENTS DE MA- NAGEMENT APPLI- QUÉS À LA GESTION D'UNE AGENCE IM- MOBILIÈRE



2 jours



ID 104160

- Connaître les bases des styles de management.
- Construire ses outils managériaux.

TRANSACTION

### TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS IMMOBILIÈRES



2 jours



ID 104110

- Être capable d'analyser et de maîtriser le contexte et les techniques de négociation dans la vente de biens immobiliers.
- Comprendre les attentes des clients.
- Analyser les besoins.
- Être plus efficace et performant pour accroître ses résultats commerciaux.

FINANCE

### DÉCLARATIONS H1- H2



1 jour



ID 104111

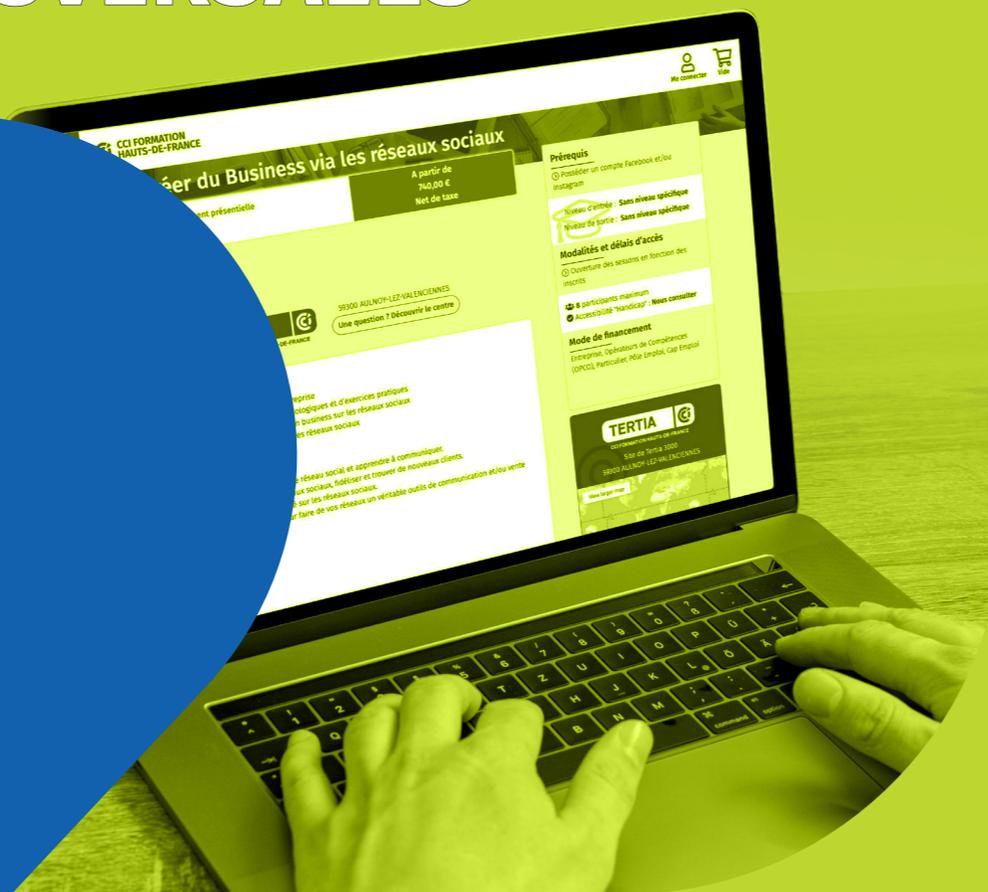
- Savoir déclarer les constructions nouvelles et les changements d'affectation
- Quelles sont les déclarations à déposer ?
- Quand déposer les déclarations ?

## NOS FORMATIONS TRANSVERSALES

# ASSOCIER COMPETENCES TECHNIQUES ET TRANSVERSALES

Travailler dans l'immobilier implique la maîtrise de connaissances spécifiques mais exige aussi des compétences techniques et relationnelles bien précises.

Que ce soit en management, bureautique, gestion des réseaux sociaux et relation client, perfectionnez vos compétences et celles de vos salariés grâce aux solutions CCI Formation Hauts-de-France.



## NOS FORMATIONS TRANSVERSALES

### MANAGEMENT

**GÉRER  
EFFICACEMENT  
UNE AGENCE  
IMMOBILIÈRE**

**Gérer et piloter une agence nécessite une multitude de compétences, de savoir-faire et de savoir-être.**

Aux missions et actions quotidiennes qui régissent votre métier (vente, location, négociation, rédaction de contrats,...) viennent s'ajouter le management d'équipe, la gestion comptable et administrative.

**Notre programme de formation et son large panel** vous permettent d'acquérir des compétences transversales comme :

- Mesurer l'activité de l'entreprise et calculer le seuil de rentabilité.
- Maîtriser les tableaux Excel croisés dynamiques et les bases de données
- Manager une équipe...

### DIGITAL

**MAÎTRISER  
LES RÉSEAUX  
SOCIAUX  
ET OUTILS  
DIGITAUX**

**Aujourd'hui, digital et immobilier vont de paire.**

L'essentiel des transactions immobilières passent par internet. La digitalisation a révolutionné les pratiques des agences immobilières. Il est donc impératif de disposer de solides connaissances sur ces outils digitaux.

Les formations « Créer du business via les réseaux sociaux », « Créer une page entreprise sur Facebook » vous permettront de vous aguérir et d'optimiser l'usage de ces canaux de communication et de vente.

### RELATION CLIENT

**TRAVAILLER  
VOTRE SENS  
RELATIONNEL**

Le rôle essentiel de l'agent immobilier est d'accompagner et de conseiller ses clients. Il doit faire preuve d'empathie et d'écoute mais également savoir orienter ses clients dans leurs choix de par sa connaissance du secteur et par sa capacité à analyser les besoins et demandes.

L'achat immobilier fait parti des décisions les plus importantes dans une vie !

**Développer votre relationnel en plus de vos qualités commerciales est donc indispensable à votre réussite.**

### LANGUES

**PRATIQUER  
LES LANGUES  
ÉTRANGÈRES  
ET DÉCROCHER  
DES MARCHÉS  
EUROPÉENS**

Comprendre une correspondance, rédiger une annonce, s'exprimer face à une clientèle anglo-saxonne, néerlandaise ou autre tout cela ne s'improvise pas. «Don't worry' !» De nombreuses solutions s'offrent à vous ! Cours particuliers ou à distance...

Contactez-nous et découvrons ensemble les offres de formation les mieux adaptées à votre profil !

\* Ne vous inquiétez pas

**Besoin d'informations complémentaires ?  
Consultez notre guide formation 2022  
formation.hautsdefrance.cci.fr**



## NOS FORMATIONS EN ALTERNANCE

# L'ALTERNANCE LA VOIE DE L'EXCELLENCE

Parce que les exigences professionnelles de l'univers immobilier demandent aujourd'hui d'excellentes connaissances techniques mais également une appréhension concrète des réalités du terrain, CCI Formation Hauts-de-France vous propose 2 cycles certifiants et éligibles au CPF (Compte Personnel de Formation).

L'alternance vous permet de vous intégrer au mieux à la vie de l'entreprise et d'acquérir une première grande expérience professionnelle tout en continuant à étudier. Comme un salarié d'entreprise, vous avez de réelles responsabilités qui vous préparent au monde du travail.

L'alternance vous ouvre des portes qui vous emmèneront vers l'excellence, la réussite et l'épanouissement !



## POUR LES ALTERNANTS

### L'alternance, c'est quoi ?

L'alternance associe le travail en entreprise avec l'enseignement théorique au sein d'une école.

Tous les niveaux de formation du CAP au BAC + 5 sont réalisables en alternance.

L'alternance est financée par l'entreprise et l'Etat. Tu l'auras compris, l'alternance a un coût mais qui n'est pas à ta charge.

De cette façon, tu peux gagner rapidement en autonomie avec, en plus, une rémunération.

Il existe deux types de contrats d'alternance :

- le contrat d'apprentissage
- le contrat de professionnalisation.

### Quels sont les avantages de l'Alternance ?

#### FINANCIERS\*

Vous bénéficiez de la gratuité des frais de formation mais aussi, vous percevez un salaire vous pouvez bénéficier d'aides financières pour vous loger et vous déplacer.

#### MISE EN PRATIQUE

Vous pouvez mettre en pratique les enseignements que vous recevez en Centre de Formation.

#### ACCES PLUS FACILE A L'EMPLOI\*

Vous pouvez obtenir une qualification professionnelle. Et, grâce à l'expérience professionnelle acquise en entreprise, vous accédez plus facilement à un emploi.

## NOS FORMATIONS EN ALTERNANCE

### CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Âge  
16-29 ans

Type de certification  
Formation initiale : diplôme

Durée du contrat  
CDD de 6 mois à 3 ans ou CDI

Rémunération  
Entre 27% et 100% du SMIC (dépend de l'âge et de l'avancement dans la formation)

### CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Âge  
16-25 ans + demandeur d'emploi

Type de certification  
Formation continue : qualification

Durée du contrat  
CDD de 6 mois à 3 ans ou CDI

Rémunération  
Entre 55% et 100% du SMIC (dépend de l'âge et du niveau de formation initial)

## POUR L'ENTREPRISE



### PARCOURS SIMPLIFIÉ

Nous vous accompagnons durant toutes les étapes du contrat d'apprentissage : du recrutement à la remise du diplôme.



### SUIVI PERSONNALISÉ

Votre conseiller répond à toutes vos questions et facilite vos démarches administratives.



### GRATUIT

Pas de mauvaise surprise : notre solution d'accompagnement est comprise dans notre service.

## LE RECRUTEMENT, SANS AUCUNE DEMARCHE ADMINISTRATIVE

### COMMENT ÇA MARCHE ?

1

Votre conseiller vous accompagne dans la rédaction de votre offre d'emploi en apprentissage.

2

Nous diffusons votre offre auprès de nos candidat(e)s et organisons des événements dédiés au recrutement des apprenti(e)s.

3

Nous rédigeons le contrat d'apprentissage sur les bases des éléments fournis par vos soins et prenons en charge son enregistrement.

4

Après du maître d'apprentissage, nous construisons ensemble le parcours de formation de votre nouveau salarié et vous accompagnons dès son intégration.

5

Vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé tout au long de la vie du contrat d'apprentissage.

DIPLÔME RECONNU PAR L'ETAT

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OPTION PRODUITS IMMOBILIERS

EQUIVALENT BAC+3

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener directement et en autonomie les négociations complexes avec les clients importants
- Manager le développement commercial de son activité
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gérer les projets commerciaux
- Réaliser toutes les étapes commerciales et légales d'un achat ou d'une location de bien immobilier, de l'estimation du bien au financement de celui-ci

### LES + DE LA FORMATION



### PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS

- AGENT(E) IMMOBILIER(ÈRE)
- NÉGOCIATEUR(RICE) IMMOBILIER(ÈRE)
- CHASSEUR(SE) DE BIENS IMMOBILIERS
- ADMINISTRATEUR(RICE) DE BIENS
- SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

FORMATION GRATUITE  
ET RÉMUNÉRÉE

FORMATION EN  
PRÉSENTIEL /  
DISTANCIEL

581 H DE FORMATION

### PRÉ-REQUIS

Justifier d'un niveau 5  
(anciennement niveau III) validé  
(BAC +2) ou d'au moins  
3 années d'expériences  
professionnelles.

### NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Niveau d'entrée :  
Niveau III (BTS, DUT)

Niveau de sortie :  
Niveau II (licence ou  
maîtrise universitaire)

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Satisfaire aux épreuves  
de sélection de  
l'établissement  
25 participants maximum  
Accessibilité Handicap :  
Nous consulter

DIPLÔME RECONNU PAR L'ETAT

## ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E) OPTION PRODUITS IMMOBILIERS

EQUIVALENT BAC+2

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser une négociation complexe
- Collecter et d'utiliser des informations marketing
- Concevoir un plan d'action commerciale
- Etablir des objectifs
- Evaluer ses performances de vente sur un secteur défini
- Assurer le suivi de ses clients
- Réaliser toutes les étapes commerciales et légales d'un achat ou d'une location de bien immobilier, de l'estimation de bien au financement de celui-ci

### LES + DE LA FORMATION



### PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS

- ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)
- CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)
- CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

### CONTENU DE LA FORMATION

**BLOC A**  
Organiser son activité commerciale

**BLOC B**  
Réaliser une démarche de prospection

**BLOC C**  
Négocier et suivre une vente

**BLOC D**  
Gérer son porte-feuille et sa relation client

**BLOC E**  
Commercialiser, Vendre et Louer des biens immobiliers

### MODALITÉS, MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Formation concrète axée sur des projets en pédagogie inversée

### RESULTATS ATTENDUS

A l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de développer et entretenir un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation par bloc de compétences
- Présentation orale d'un dossier professionnel
- Evaluation par le tuteur d'entreprise

FORMATION GRATUITE  
ET RÉMUNÉRÉE

FORMATION  
ENTIÈREMENT en  
PRÉSENTIEL

613 H DE FORMATION

### PRÉ-REQUIS

Justifier d'un niveau 4  
(anciennement niveau IV) validé et 6 à 12  
mois d'expériences  
professionnelles.  
Ou 1 année d'études  
post-BAC, ou justifier de  
3 années d'expériences  
professionnelles

### NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Niveau d'entrée :  
Niveau IV (BP, BT, baccalauréat  
professionnel ou technologique)

Niveau de sortie :  
Niveau III (BTS, DUT)

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Admission après  
entretien  
25 participants maximum  
Accessibilité Handicap :  
Nous consulter