



CATALOGUE IMMOBILIER 2023-2024



✉ contact.mabformations@gmail.com

☎ 09 87 38 20 85

🖱 mabformations.com



MIEUX CONSEILLER POUR MIEUX VENDRE UN TERRAIN À BÂTIR

IM01

Durée: 7.00 heures
(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents Immobilier/ agents commerciaux

Prérequis :

- Aucun prérequis nécessaire pour cette formation.

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Proposer des esquisses de division de terrain
- Mieux conseiller son client et gagner en efficacité sur la vente du terrain à bâtir

Contenu de la formation

- La règlementation du terrain à bâtir
 - Savoir lire et comprendre un PLU : quels articles du PLU concernent les terrains à bâtir, comment les apprécier, comment peuvent-ils influencer la forme du terrain à bâtir
 - Savoir lire et comprendre le plan du terrain à bâtir établi par un Géomètre-Expert : quels sont les éléments représentés, quelles surfaces, quelles servitudes existantes ou créées
 - Les différences entre la procédure de Déclaration Préalable et celle du Permis d'Aménager lors de la création d'un terrain à bâtir : instruction, délais, et conséquences financières.
- Les acteurs professionnels
 - Quels sont les acteurs professionnels impliqués dans le processus du terrain à bâtir
 - Le Géomètre-Expert, le notaire, l'architecte, les services instructeurs, le constructeur de maison individuelle, le banquier, les services concédés, le géotechnicien...
 - Quelles sont leurs implications dans le processus de création et vente du terrain à bâtir (actions et positionnement dans le planning) ?
 - Quelles sont leurs interfaces avec l'Agent Immobilier ?
- Cas pratiques

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Vente d'un terrain à bâtir issu d'un permis d'aménager, avec règlement du lotissement et cahier des charges du lotissement : analyse des contraintes, discours à tenir à l'acquéreur
- Vente d'un terrain à bâtir issu d'une déclaration préalable avec RNU ou PLU : analyse des contraintes, discours à tenir à l'acquéreur
- Vente simultanée d'un terrain à bâtir et de la maison existante restante : conseils au vendeur, esquisses de division, contraintes éventuelles à rajouter sur le terrain à bâtir pour ne pas déprécier la maison existante tout en conservant le potentiel du terrain à bâtir.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH

ACTUALITES JURIDIQUE ET JURISPRUDENTIELLE

IM 02

Durée: 7.00 heures
(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents immobiliers
- Investisseurs immobiliers

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

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

Contenu de la formation

- Réforme du Conseil National de la Transaction et de la Gestion immobilière
- Protection des titres d'agent immobilier, d'administrateur de biens et de syndic de copropriété
- Mixité sociale et amélioration du cadre de vie
- Déontologie
- Location
- Amélioration du droit de la copropriété
- Construire mieux et moins cher

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



NOTIONS D'URBANISME

IM 03

Alternance de cours théoriques et cas pratiques. Possibilité d'adapter les exercices au besoin des participants afin de rendre la formation plus opérationnelle.

Travail de groupe

Interactions individuelles

Partages d'expériences

Séances de questions / réponses

Support pédagogique

Durée: 7.00 heures

(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents immobiliers

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les évolutions de l'urbanisme
- Appliquer les règles urbanistiques à la vente immobilière
- Améliorer son conseil auprès des clients

Contenu de la formation

- L'urbanisme c'est quoi ?
 - L'urbanisme c'est quoi ?
 - La réglementation de l'urbanisme
 - Le permis de construire
 - La demande de travaux
 - La classification des zones constructibles
 - Les POS et PLU
 - Le RENU
- L'urbanisme au profit de l'immobilier

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- L'importance de l'urbanisme dans la détermination de la valeur vénale d'un bien immobilier
- Les divisions parcellaires pour mieux vendre

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



TECHNIQUES DE VENTE ET TECHNIQUES COMMERCIALES EN IMMOBILIER

IM 04

Alternance de cours théoriques et cas pratiques. Possibilité d'adapter les exercices au besoin des participants afin de rendre la formation plus opérationnelle.

Travail de groupe

Interactions individuelles

Partages d'expériences

Séances de questions / réponses

Support pédagogique

Durée: 14.00 heures

(2.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents immobiliers Conseillers commerciaux

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Aborder les bases des styles de technique de vente
- Construire ses outils commerciaux

Contenu de la formation

- Le mandant
 - Retour sur les aspects juridico commerciaux aux mandats
 - La prise du mandat
 - La transformation d'avantages concurrentiels en mandats exclusifs
 - La découverte client
- L'acquéreur
 - Les 7 pourquoi et l'entonnoir
 - La découverte client
 - Les sorties de clients

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Le mandat de recherche
- La négociation
 - Le compromis
 - L'équilibre négociation
 - Le traitement des objections
 - Les atouts clefs du négociateur
- L'approche commerciale du négociateur
 - Commercer par les couleurs
 - Optimiser sa communication relationnelle
 - Analyse transactionnelle et PNL
 - Le suivi clientèle

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



DISCRIMINATIONS ET DEONTOLOGIE

IM 05

Décret n°2020-1259 du 14 octobre 2020 modifiant le décret n°2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (JO du 16.10.2020)

Durée: 4.00 heures
(0.50 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents Immobiliers

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 200.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Identifier le risque de discrimination dans une vente ou une location
- Prévenir ses clients face à des prescriptions discriminatoires
- Se protéger dans le cadre de son activité
- La déontologie et les professions immobilières

Contenu de la formation

- La déontologie (2 h)
 - Appréhender la notion de déontologie
 - La déontologie et les professions immobilières
- La Discrimination (2h)
 - Racisme, antisémitisme, discriminations, de quoi parle-t-on
 - L'infraction de discrimination
 - La complicité du professionnel
 - Les sanctions pénales et civiles
 - Prendre conscience de ses propres stéréotypes
 - L'égalité de traitement des clients et des dossiers

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



LOI LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET FINANCEMENT DU TERRORISME

IM 06

Durée: 7.00 heures
(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Professionnels soumis à la loi de lutte contre le blanchissement de capitaux

Prérequis :

- AUCUN

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

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

Contenu de la formation

- Qu'est-ce que le blanchissement de capitaux ?
- Comment se matérialise-t-il ?
- Les dispositifs législatifs de lutte contre le blanchissement
- Quelles sont les personnes concernées ?
- Les sanctions en cas de non-respect des lois ?

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



PROSPECTIONS PHYSIQUE ET IMMOBILIERE

IM 07

*Approche participative et mise en pratique
Validation des acquis par un rendu des outils adaptés à l'entreprise des stagiaires*

Durée: 14.00 heures
(2.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents immobiliers

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Se doter de véritables armes de prospection
- Préparer leur prospection
- Déterminer leurs axes de prospection
- Prospecter avec des scripts
- Maîtriser les argumentaires de vente

Contenu de la formation

- Les armes de la prospections
 - Le partenariat
 - Le meilleur ami
 - Le script : le passage du mur
- L'organisation de la prospection
 - Le farming
 - Les pôles de prospection
- Comment prospecter ?
 - Le porte-à-porte • Le phoning • Le mailing • Le flyer • Toutes les rencontres • Le cumul des actions de prospection • La récurrence • Rentrez tous les vendeurs

Organisation de la formation

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



TECHNIQUES DE NEGOCIATION EN IMMOBILIER

IM 08

Durée: 14.00 heures
(2.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents Immobiliers Débutants

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les techniques de négociations éprouvées dans la vente de biens immobiliers
- Gagner en efficacité et en performance dans ses ventes
- Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance de soi
- Améliorer ses ventes et ses résultats commerciaux

Contenu de la formation

- Rappel des règles déontologiques et éthiques des professions immobilières
 - Champs d'application du code déontologique immobilière
 - Éthique des professionnels de l'immobilier
 - Respect des lois et des règlements
 - Obligations de transparence
 - Règles de confidentialité
- Organiser la prospection pour rentrer des mandats
 - Les différentes formes de prospection
 - Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus
 - Déterminer le prix de vente le plus juste (prix du marché)
 - Les pouvoirs de représentation indispensables aux signatures d'acte
 - La signature des mandats de l'agent immobilier
- Rechercher les acquéreurs
 - La prospection et la découverte client
 - Typologie et nature de clients
- Négocier avec les vendeurs et les acquéreurs
 - Préparer la rencontre et préalable à la négociation
 - Se fixer un objectif

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Comprendre le contexte et les motivations du client
- Avoir une attitude et un discours cohérents
- Savoir souligner les atouts de la méthode de l'agence
- S'affirmer "en professionnel" crédible et sûr
- Négocier et convaincre l'acheteur potentiel
 - La préparation de l'entretien
 - La prise de contact (Par téléphone, en agence)
 - La découverte des besoins (processus de découverte, plan de découverte et motivations d'achat)
 - L'argumentation
 - La sélection du bien
 - Optimiser le déroulement des visites (préparation de la visite, le bon de visite)
 - L'argumentaire : préparer ses arguments
 - Le processus d'argumentation : présenter les arguments adaptés pendant la visite
 - Présenter les points forts du bien avec pertinence et observer les réactions qu'ils provoquent
 - Les objections et leur traitement pour sortir des impasses
 - Verrouiller, conclure et consolider la vente
 - Vérification de la solvabilité de l'acquéreur
 - L'offre d'achat
 - Le compromis de vente
 - L'acte authentique et les frais de notaire
 - Entretenir la relation

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



LE DROIT DES CHANTIERS

IM 09

Durée: 14.00 heures
(2.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Chargé d'affaires / Conducteur de travaux

Prérequis :

- Chargé d'affaires et conducteur de travaux en poste ou pressenti à le devenir

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les notions juridiques et contractuelles qui obligent les parties dans le cadre d'un marché.
- Acquérir les réflexes lors de l'étude des pièces contractuelles pour préserver les intérêts de l'entreprise tout au long de la réalisation.
- Avoir la capacité d'équilibrer les rapports de force en adoptant le bon comportement et en mobilisant ses connaissances contractuelles.
- Piloter ses partenariats sous-traitants en maintenant un juste équilibre entre cadre légal et pragmatisme terrain.

Contenu de la formation

- Les acteurs du chantier : Missions et responsabilités
 - Identifier les liens contractuels qui unissent les parties et les obligent : -Maîtrise d'ouvrage, OPC, autres corps d'état, intérimaires, sous-traitants...
 - Focus sur la maîtrise d'œuvre : - Comprendre les missions de la MOE et ses principales obligations. - Connaître les ressorts de droit susceptibles d'influencer les décisions de la MOE.
- Les principaux enjeux des différents contrats dans le BTP
 - Qu'est-ce qu'un contrat d'entreprise ? - Différence avec le contrat de vente et le contrat de travail. - Règles de validité d'un contrat d'entreprise - Spécificités contractuelles des principaux types de marchés dans le BTP (marchés à bons de commandes, partenariats privé-public, marchés publics, marchés privés...)
- Identifier les leviers juridiques en amont de l'exécution pour une exploitation ultérieure
 - Etudier les principaux éléments juridiques et contractuels du CCAP, CCTP, calendrier/planning, DCA, DPGF, etc.

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Acquérir des méthodes et réflexes de bases pour repérer rapidement les informations ultérieurement exploitables
- Préserver les intérêts de l'entreprise lors de l'exécution
 - Faire face aux problématiques récurrentes de glissement de planning, compte rendu de chantier, OS/OT, TS/Modifications, réception de supports, levées de réserves, ...
 - Se positionner lors de la réunion de chantier : Principes à respecter, erreurs à ne pas commettre, maintien du juste équilibre entre fermeté et souplesse

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



LA LOCATION IMMOBILIERE DE A à Z

IM 10

Durée: 14.00 heures
(2.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents Immobiliers

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

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

Contenu de la formation

- Le cadre juridique de la location immobilière
 - Le bien objet de la location
 - Les obligations du bailleur
 - Les obligations du locataire
- Le bail d'habitation
 - Le champ d'application de la loi du 6 juillet 1989
 - La forme et le contenu du contrat de bail
 - Les obligations des parties
 - La durée du bail
 - La fixation et la révision du loyer
 - Les conditions générales du contrat de bail
 - Les clauses particulières du contrat de bail
 - La résiliation du bail et les divers congés
 - Le droit de préemption du locataire en cas de congé pour vendre
- Les particularités communes à l'ensemble des baux d'habitation ou professionnel
 - Les diagnostics techniques obligatoires en matière de location
 - Les états des lieux d'entrée et de sortie
 - Les garanties des loyers et le cautionnement
- Les apports de la loi ALUR en matière de location
 - Le nouveau contrat de bail type

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Les mentions obligatoires
- L'encadrement des loyers
- La mise en place du mandat de location avec le bailleur
 - Le statut de l'intermédiaire immobilier
 - La rémunération de l'intermédiaire immobilier
 - Le démembrement de la propriété immobilière
 - Le mandat de recherche du locataire
 - L'assurance pour loyers impayés et détériorations

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



LA VENTE EN VEFA

IM 11

Alternance de cours théoriques et cas pratiques. Possibilité d'adapter les exercices au besoin des participants afin de rendre la formation plus opérationnelle.

Travail de groupe

Interactions individuelles

Partages d'expériences

Séances de questions / réponses

Support pédagogique

Durée: 7.00 heures

(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Directeurs d'agence, managers, négociateurs

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Intégrer dans son offre la vente d'un programme neuf pour diversifier son activité.
- Comprendre toutes les étapes pratiques du montage d'un dossier et être opérationnel rapidement.
- Présenter efficacement un programme neuf

Contenu de la formation

- Vente en l'état futur d'achèvement VEFA
- L'impact de l'urbanisme
- Déterminer le champ d'application de l'opération de VEFA
- Le VEFA et le contrat de promotion immobilière
 - Les obligations du vendeur en l'état futur d'achèvement
 - Les obligations de l'acquéreur : prix, modalités de paiement
- Comparer immobilier neuf / immobilier ancien
- Déroulement d'une vente en l'état futur d'achèvement

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Dérouler d'une vente en l'état futur d'achèvement
- Mettre en place une vente en VEFA
 - Définir les coûts requis pour mettre en place des moyens nécessaires au succès de l'opération
 - Choisir le produit, définir la cible et organiser la vente
 - Les outils pour organiser sa démarche client
 - Préparer l'agence
- Communiquer pour vendre du VEFA
 - Prévoir les actions à réaliser (publicité, média, etc) pour toucher le plus grand nombre de clients potentiels
 - Préparer les accélérateurs de vente
 - Calculer le ROI sur une opération
- Les services plus
 - Organiser une vente flash dans l'immobilier
 - Organiser une vente portes ouvertes dans l'immobilier
 - Organiser une vente privée dans l'immobilier

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



LA PROSPECTION TELEPHONIQUE

IM 12

Durée: 7.00 heures
(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents immobiliers

Prérequis :

- AUCUN

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les techniques efficaces de prospection par téléphone auprès de prospects qualifiés ou non.
- Établir un plan de prospection efficace et professionnel en maîtrisant les bonnes pratiques de la téléprospection.
- Maîtriser la réfutation des objections et son argumentation
- Renforcer son assertivité au téléphone par des outils simple

Contenu de la formation

- Retour sur les fondamentaux de la communication et prospection par téléphone
 - La communication verbale et non verbale, un pas vers le succès
 - Le vocabulaire professionnel au profit de la prospection téléphonique
 - Le principe de la synchronisation au téléphone
- La préparation à la prospection téléphonique
 - Les fichiers et les bases de données, enrichir et compléter un fichier de prospection
 - Les jours et les heures pour optimiser ses contacts
 - Se fixer des objectifs ambitieux et réalistes
 - Structurer un entretien téléphonique
 - Les aspects psychologiques de la rencontre virtuelle prospect / téléprospector
 - Le plan d'un entretien téléphonique
 - Concevoir son propre guide en intégrant des expressions gagnantes
- La prise de contact avec le prospect
 - Franchir les barrages avec efficacité et méthode
 - Passer les standards et les secrétariats à en travaillant son assertivité et son discours
 - Quelques échappatoires pour mieux éviter les barrages

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- La phrase d'accroche et l'assertivité au téléphone
- Créer un climat propice au développement de son argumentaire
- Savoir rassurer son prospect pour assurer un appel de qualité
- La qualification d'un prospect
- La qualification directe, savoir poser les bonnes questions
- Le questionnaire de qualification
- De la fiche technique à l'argumentaire : savoir présenter son offre
 - Quels arguments pour quels besoins ? Découvrir les besoins de son interlocuteur
 - Choisir - Classer - Ajuster - Présenter ses arguments
 - Anticiper et préparer sa réfutation aux objections
 - Savoir répondre aux objections et présenter ses arguments
 - La réfutation des objections les plus courantes
- La conclusion d'un appel
 - Repérer les signaux d'achats et les freins à l'achat
 - Quand et comment conclure ?
 - Comment préparer et prévoir sa relance téléphonique
 - La persévérance comme outil infaillible de développement
 - Le plan de relance
 - Gérer ses fichiers pour mieux relancer

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



RECONNAISSANCE DES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

IM 13

Approche participative et mise en pratique

Validation des acquis par un rendu des outils adaptés à l'entreprise des stagiaires

Durée: 14.00 heures

(2.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents Immobiliers

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Présenter les principales caractéristiques des matériaux de construction

Contenu de la formation

- La composition chimique des matériaux
- Propriétés mécaniques des matériaux
 - Comportement élastique, comportement viscoélastique, comportement plastique, comportement différé, essais normalisés, fatigue des matériaux
- Propriétés physique des matériaux
 - Propriétés liées à la masse et au volume, propriétés thermiques, propriétés acoustiques, propriétés électriques, matériaux d'isolation thermique et acoustique
- Les métaux ferreux
 - Les aciers, les fontes
- Les métaux non ferreux
 - L'aluminium, le zinc, le cuivre, le plomb
- La corrosion des métaux
 - Phénomène, pathologie, protection et répartition
- Le verre
 - Principe de fabrication, propriétés, la trempe du verre, le verre dans le bâtiment
- Le bois

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Classification, propriétés, comportement et résistance au feu, durabilité et préservation, utilisation dans le bâtiment
- Les granulats
 - Classification, origine, analyse granulométrique, caractéristiques
- Les ciments et les chaux
 - Les ciments, les chaux, les additifs et les adjuvants
- Le béton
 - Fabrication et mise en œuvre, propriétés, béton armé, béton précontraint, béton hautes performances, les fibres. Les pathologies et les réparations des ouvrages
- Les matériaux céramiques
- Le plâtre, les peintures, les colles et polymères

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



LES BAUX COMMERCIAUX

IM 14

Approche participative et mise en pratique
Validation des acquis par un rendu des outils adaptés à l'entreprise des stagiaires

Durée: 7.00 heures

(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Agents immobiliers

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et Maitriser la technicité des baux commerciaux

Contenu de la formation

- Pique de rappel et première jurisprudence : ce qui change avant le contrat
- Solutions jurisprudentielles de l'application dans le temps de la loi Pinel
- Conditions d'application du statut des baux commerciaux
- Durée du bail
- Le loyer au cours de la vie du bail
- Le loyer du bail renouvelé
- Charges, impôts, taxes et redevances
- Obligations contractuelles du preneur
- Congés
- Sous-location
- Résiliation du bail
- Procédures collectives
- Rappels déontologiques et légaux (2h)

Organisation de la formation

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



ERP REGLEMENTATION ET ACCESSIBILITE AUX HANDICAPES

IM 15

Alternance de cours théoriques et cas pratiques. Possibilité d'adapter les exercices au besoin des participants afin de rendre la formation plus opérationnelle.

Travail de groupe

Interactions individuelles

Partages d'expériences

Séances de questions / réponses

Support pédagogique

Durée: 7.00 heures

(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Diagnostiqueurs
- Expert

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Faire le point sur la réglementation, contrôler l'atteinte des objectifs réglementaires lors de la réception des travaux, être capable de réaliser un diagnostic

Contenu de la formation

- Les différents handicaps
- Les obligations législatives et réglementaires
- Les nouvelles obligations des gestionnaires d'ERP
- Les échéances à respecter
- Les dérogations éventuelles
- Etude des contraintes architecturales créée par les textes
- La conduite d'un diagnostic
- Les préconisations suivant le type de handicap
- Les évaluations du coût des travaux
- Les limites de ces estimations

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



AIDES ET PRÊTS POUR L'AMELIORATION ET LA RENOVATION ENERGETIQUE DE L'HABITAT

IM16

Durée: 14.00 heures
(2.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Toutes entreprises de travaux

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Distinguer les différentes aides et prêts de l'état

Contenu de la formation

- Aides de l'Anah
 - MaPrimeRénov'
 - MaPrimeRénov' Sérénité
 - Autres aides
- Aides "Certificats d'économie d'énergie" et Primes
 - CEE "Standard"
 - Coup de pouce Chauffage et/ou isolation
 - Coup de pouce Thermostat avec régulation performante
 - Coup de pouce Rénovation performante d'une maison individuelle
 - Coup de pouce rénovation performante et bâtiment résidentiel collectif
- Autre aides
 - Aide de la caisse de retraite
 - Insonorisation d'un logement proche d'un aéroport
- Prêt de la CAF
 - Prêt de la CAF
 - Eco-PTZ

Organisation de la formation

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH



FONDAMENTAUX DE LA DISTRIBUTION DU CREDIT IMMOBILIER

IM 17

Durée: 7.00 heures
(1.00 jours)

Profils des stagiaires :

- Toute personne intervenant dans le processus d'élaboration, de proposition et d'octroi de contrats de prêts immobiliers...

Prérequis :

- Aucun

PRIX : 500.00 € par jour

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'environnement du marché de l'immobilier
- Être à jour de la réglementation
- Analyser la demande de financement et d'assurance décès externe du client
- Intégrer les offres de financement

Contenu de la formation

- Etat des lieux du marché immobilier
- Les différents acteurs
- Connaître les emprunteurs
- Connaître l'environnement réglementaire du crédit immobilier
- Le projet immobilier
- Les différents prêts immobiliers
- Les garanties usuelles
- Les assurances
- Calcul de l'enveloppe financière
- Etude de cas : étudier une solution de financement selon la situation du client

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc PATIOU

Moyens pédagogiques et techniques

LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH