

PROGRAMME DE FORMATION CONTINUE PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER Année 2024

Finalité de la formation

Permettre aux Professionnels de l'Immobilier de développer et mettre à jour leurs connaissances cœur de métiers sur des sujets juridiques, fiscaux et environnementaux (*hard skills*) et d'autre part, de développer leurs compétences relationnelles et commerciales, appelées *soft skills*

Public visé

Formation inter entreprise / Groupe de 8 à 16 participants

Toute personne en lien avec le développement, le montage ou la commercialisation de projets immobiliers, particulièrement les porteurs de la carte T qui doivent remplir une obligation de formation continue de 14H par an ou de 42H au cours de trois années consécutives d'exercice (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016) incluant au moins deux heures sur la non-discrimination à l'accès au logement et au moins deux heures portant sur les autres règles déontologiques.

Pré requis

Être un Professionnel de l'Immobilier.

Entretien préalable avec le participant ou son manager permettant de valider l'intérêt de la formation.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation et selon les choix des modules, les participants seront capables de monter en compétences sur les aspects juridiques, fiscaux et environnementaux de leur métier.

Ils développeront en parallèle leurs compétences relationnelles et comportementales pour mieux exercer leur métier et gagner en performance commerciale.

Les objectifs seront mesurables par un questionnaire d'auto-évaluation sur les compétences avant et après la formation.

Contenu pédagogique de la formation

Chaque jour de formation sera composé d'une ½ journée liée à l'apprentissage de compétences métier (*hard skills*) et d'une ½ journée en lien avec les compétences relationnelles et

commerciales (*soft skills*) à l'exception de 2 thématiques qui seront traitées sur une journée :
Reconstruire la ville sur la ville et Pathologies du bâtiment.

Modules Compétences métier (*Hard skills*)

N°1 Application de la TVA immobilière (Animé par Me Damien RICHARD)

Dans un environnement fiscal en constante évolution, il est essentiel de maîtriser les subtilités entourant l'assujettissement à la TVA, les principes de récupération, les règles lors de la vente, ainsi que le contexte fiscal global.

Contenu pédagogique

1. Assujettissement à la TVA
 - Identification des critères déterminant l'assujettissement ou non-assujettissement à la TVA lors de l'acquisition foncière.
 - Étude des implications fiscales pour les différents statuts (assujetti, non-assujetti).
2. Principes de récupération de la TVA
 - Exploration des mécanismes permettant la récupération de la TVA dans le cadre de l'acquisition foncière.
 - Application des règles et des procédures pour optimiser la récupération de la TVA.
3. Règles sur la TVA en cas de vente
 - Compréhension des règles spécifiques de TVA applicables lors de la vente de biens immobiliers.
 - Analyse des conséquences fiscales pour les différentes parties impliquées dans une transaction immobilière.
4. Contexte fiscal
 - Compréhension des changements récents dans le contexte fiscal liés à l'acquisition foncière.
 - Analyse des tendances et évolutions législatives impactant la TVA dans le secteur immobilier.

Objectifs pédagogiques : À la fin du module, les participants seront capables de déterminer l'assujettissement à la TVA, de maîtriser les mécanismes de récupération et de sécuriser le montage du projet immobilier.

N°2 Reconstruire la ville sur la ville (animé par Me Damien RICHARD) - Sur une journée

Dans un contexte où les dynamiques urbaines évoluent rapidement, il est important de maîtriser les aspects juridiques, les outils d'aménagement et les mécanismes de financement pour mener à bien des projets urbains durables et harmonieux.

Contenu pédagogique

1. **Contraintes, outils juridiques et contrats**
 - Identification et compréhension des contraintes liées au réaménagement urbain.
 - Analyse approfondie des outils juridiques tels que l'expropriation, la préemption, la commande publique, et les contrats associés.
 - Étude des mécanismes de relogement dans le cadre du réaménagement urbain.
2. **Aménagement selon un Plan Guide**
 - Compréhension des éléments clés d'un plan guide, incluant les Zones AU et les OAP (Orientations d'Aménagement et de Programmation).
 - Maîtrise des procédures relatives au Permis d'Aménager et à la création de Zones d'Aménagement Concerté (ZAC).
3. **Modes de financement des Équipements publics**
 - Exploration des différentes sources de financement pour les équipements publics dans le cadre du réaménagement urbain.
 - Étude des concepts tels que les équipements communs/équipements publics, la rétrocession, les servitudes, et les Partenariats Publics-Privés (PUP).

Objectifs pédagogiques : À la fin de la formation, les participants seront en mesure de maîtriser les contraintes et les outils juridiques liés au réaménagement urbain, de planifier et aménager selon un plan guide et de comprendre les modes de financement des équipements publics.

N°3 Commerces et pieds d'immeubles (animé par Me Damien RICHARD)

Cette formation est axée sur le rôle stratégique des commerces en pied d'immeuble. À travers cette exploration approfondie, nous aborderons le rôle central des commerces dans la vitalité d'un quartier, leur impact sur le succès global d'une opération, et les pratiques clés pour une gestion efficace.

Contenu pédagogique

1. **Gestion en amont d'une opération de commerces**
 - Approfondissement des aspects liés au PC coque
 - Étude des changements d'usages

2. Passation des baux commerciaux

- Exploration des meilleures pratiques pour la passation des baux commerciaux
- Approfondissement des clauses essentielles et des conditions contractuelles.

3. Actualités juridiques et jurisprudences

- Mise à jour sur les dernières actualités juridiques relatives à la gestion des commerces en pied d'immeuble.
- Analyse des jurisprudences récentes pour anticiper et résoudre les problématiques juridiques émergentes.

Objectifs pédagogiques : À la fin de la formation, les participants seront en mesure de mieux gérer les pieds d'immeubles : les PC et les changements d'usage, ils sauront rédiger des baux commerciaux et être à jour sur les actualités juridiques en lien avec les commerces.

N°4 Optimisation fiscale de la réhabilitation dans l'immobilier ancien (animé par Me Maxime ROSSI)

Ce module vise à fournir aux participants les compétences nécessaires pour naviguer et choisir judicieusement les différents dispositifs fiscaux afin d'optimiser la réussite de leurs projets de réhabilitation immobilière.

Contenu pédagogique

1. Introduction aux dispositifs fiscaux pour la réhabilitation

- Présentation des principaux dispositifs fiscaux tels que le régime Malraux, le dispositif Pinel ancien, le Déficit Foncier et le régime des monuments historiques.
- Compréhension du rôle de ces dispositifs en tant que leviers pour la réussite d'un projet de réhabilitation immobilière.

2. Pour chacun des régimes :

- Conditions d'application du régime
- Remise en cause du régime
- Pièges à éviter
- Exemples chiffrés

Objectifs Pédagogiques : À la fin de la formation, les participants seront en mesure d'identifier les leviers fiscaux adaptés, de maîtriser le régime Malraux et le régime des Monuments historiques, de comprendre le Pinel Ancien et d'utiliser le Déficit Foncier à son avantage suivant le contexte.

N°5 Actualités juridiques (animé par Me Damien RICHARD)

L'idée de cette matinée est de se mettre à jour sur **les 12 derniers mois d'actualités en droit de l'immobilier et droit de l'urbanisme appliqué à l'immobilier**. L'objectif est de comprendre les évolutions récentes (lois, règlements, jurisprudences), d'anticiper les évolutions de pratique et de profiter des opportunités créées.

Contenu pédagogique

1. **Mise à jour sur les lois et règlements**
 - Présentation des évolutions législatives récentes
 - Analyse des impacts potentiels sur les pratiques immobilières.
2. **Jurisprudences récentes**
 - Revue des décisions judiciaires importantes des 12 derniers mois.
 - Interprétation des jurisprudences pour anticiper les changements dans la pratique et éviter les écueils juridiques.
3. **Identification des tendances émergentes**
 - Discussion sur les ajustements nécessaires pour s'adapter aux évolutions.
 - Exploration des opportunités nouvelles générées par les modifications législatives.

Objectifs Pédagogiques : À la fin de la formation, les participants seront en mesure de comprendre les évolutions législatives, d'analyser les jurisprudences et de d'adapter aux évolutions futures.

N°6 Pathologies du bâtiment existant (animé par Philippe VIATGE) Sur une journée

Grâce à une journée complète, l'objectif est de **repérer et connaître les principaux désordres sur le bâti** (infiltration, incompatibilité entre 2 matériaux, dilatations suite au réchauffement climatique...). La matinée sera consacrée à une partie théorique en salle et, l'après-midi, une **visite guidée en extérieur dans le centre-ville de Marseille** permettra de reconnaître les différents désordres pouvant intervenir sur l'existant.

Contenu pédagogique

1. **Principaux désordres du bâti**
 - Identification des désordres fréquemment rencontrés tels que les infiltrations, l'incompatibilité entre matériaux, les dilatations.
 - Compréhension des causes sous-jacentes à chaque désordre.
2. **Analyse théorique des désordres**
 - Approfondissement des mécanismes à l'origine des désordres du bâti.

- Étude des conséquences potentielles sur la structure et l'intégrité des bâtiments.
- 3. Stratégies de prévention
 - Discussion sur les méthodes de prévention des désordres du bâti.
- 4. Observation des désordres sur l'existant
 - Application des connaissances théoriques lors d'une visite guidée dans le centre-ville de Marseille.
 - Identification et analyse des désordres réels sur des bâtiments existants.
- 5. Échanges et retours d'expérience
 - Discussions entre les participants et l'expert lors de la visite.
 - Partage des retours d'expérience et des bonnes pratiques pour la gestion des désordres.

Objectifs pédagogiques : À la fin de la formation, les participants seront en mesure de développer des compétences nécessaires pour repérer, comprendre et gérer efficacement les désordres du bâti dans leur pratique professionnelle.

N°7 Bail Réel Solidaire : Mécanisme et exemples réussis (animé par Me Damien RICHARD)

Le BRS est l'alternative au logement social classique qui permet de **valoriser un foncier tout en allégeant le budget du bailleur social**. L'objectif est de présenter le mécanisme et les premiers exemples réussis.

Contenu pédagogique

1. Introduction au Bail Réel Solidaire (BRS)
 - Présentation du concept du Bail Réel Solidaire comme alternative au logement social classique.
2. Mécanisme du BRS
 - Compréhension du mécanisme et de ses objectifs
 - Explication des droits et obligations des parties dans le cadre du BRS.
3. Illustration par des cas concrets
 - Analyse des étapes clés et des résultats obtenus.
 - Partage d'expériences et des bonnes pratiques.

Objectifs pédagogiques : En mettant l'accent sur ces apports théoriques et exemples concrets, à la fin de la formation, les participants, auront une compréhension approfondie du Bail Réel Solidaire, les préparant ainsi à tirer parti de ce mécanisme dans leurs propres projets immobiliers.

N°8 Formes juridiques pour les acquisitions immobilières et impact fiscal (animé par Me Maxime ROSSI)

L'objectif de cette formation est d'y voir plus clair sur les différentes formes juridiques envisageables pour les acquisitions immobilières : **opération de promotion immobilière, opération de marchand de biens, acquisition patrimoniale, opération meublée, location avec services...** et de mesurer les implications fiscales de chacune.

Contenu pédagogique

1. Analyse approfondie des différentes formes juridiques et implications fiscales
 - Opération de promotion immobilière
 - Opération de marchand de biens,
 - Acquisition patrimoniale,
 - Opération meublée,
 - Location avec services
2. Discussion sur les avantages et les contraintes des différentes formes d'acquisition
3. Stratégies d'Optimisation Fiscale

Objectifs pédagogiques : L'objectif de cette formation est de comprendre les différentes formes juridiques d'acquisitions, d'évaluer et d'analyser les implications juridiques et fiscales, de prendre des décisions éclairées en choisissant la forme juridique la plus adaptée à chaque projet immobilier et d'optimiser la structure fiscale.

N°9 Grands sujets d'urbanisme et d'immobilier en QUIZZ (animé par Me Damien RICHARD)

Contenu pédagogique

1. Révisions sur le PLUi, le Certificat d'Urbanisme, et les Divisions foncières
 - Que contient le PLUi et quel est son rôle dans la planification urbaine ?
 - Quelles sont les informations importantes à connaître sur le CU ?
 - Quels sont les outils de divisions foncières et dans quel cas, faut-il utiliser le lotissement, la division primaire, le PCVD ou la division en volumes
2. Révisions sur les contrats de vente en immobilier
 - Qu'est-ce que la VEFA et comment fonctionne-t-elle ?
 - Quelles sont les principales caractéristiques d'une Vente à Finir ?

- Quelles sont les principales caractéristiques d'une "VIR" (Vente d'Immeuble à Rénover).

Objectifs pédagogiques : En utilisant un quizz comme support, le module vise à stimuler la réflexion, à encourager la révision et à fournir des réponses approfondies pour renforcer les connaissances des participants dans les domaines du PLUi, de l'urbanisme, des divisions foncières et des contrats de vente en immobilier.

Modules Compétences relationnelles et commerciales (Soft skills)

Les *soft skills* sont des caractéristiques personnelles qui permettent à chacun d’agir de manière efficace et harmonieuse avec les parties prenantes (collaborateur, client, élus, prestataires de services, ...) et qui porteront sur les thèmes suivants :

N°1 S’adapter dans un monde complexe et évolutif (animé par Florence BRUN)

L'objectif de ce module est de renforcer l'**adaptabilité des participants** pour faire face aux évolutions sociétales, en les incitant à sortir de leur zone de confort et à aborder des changements durables tout en restant acteurs de leur vie. L'utilisation des Neurosciences permettra de comprendre et d'optimiser les capacités d'adaptation de l'Homme.

Contenu pédagogique

1. Adaptabilité et évolutions sociétales

- Discussion sur les évolutions sociétales contemporaines et l'importance de l'adaptabilité dans un monde VUCA.
- Identification des défis liés aux changements dans le domaine de l’immobilier.

2. Sortir de sa zone de confort

- Exploration des avantages à sortir de sa zone de confort pour favoriser le développement personnel et professionnel.
- Exercices pratiques pour encourager le changement.

3. Le pouvoir du cerveau

- Introduction aux principes fondamentaux des Neurosciences.
- Compréhension du fonctionnement du cerveau en relation avec l'adaptabilité et le changement.

Objectifs pédagogiques : À la fin du module, les participants seront en mesure d’acquérir des compétences et des stratégies pour renforcer leur adaptabilité face aux évolutions sociétales, sortir de leur zone de confort de manière intentionnelle, aborder des changements durables en tant qu'acteurs proactifs et avoir une compréhension de base des neurosciences et de leur application pour améliorer l'adaptabilité.

N°2 Communiquer et manager selon les profils DISC (animé par Florence BRUN)

L'objectif de ce module est de sensibiliser les participants à la diversité des styles de communication en utilisant la méthode DISC (Dominance, Influence, Stabilité, Conformité). En découvrant les 4 grands types d'énergie (Rouge, Bleu, Vert, Jaune), les participants apprendront

à adapter leur style de management pour motiver, recadrer, coacher et déléguer de manière efficace, en tenant compte des attentes spécifiques de chaque profil DISC.

Contenu pédagogique

1. Comprendre les styles de communication selon DISC

- Présentation des quatre grands types d'énergie : Rouge, Bleu, Vert, Jaune.
- Identification des caractéristiques et préférences de chaque profil DISC.
- Analyse des conséquences des différences de communication sur les relations au sein d'une équipe.
- Exploration des sources potentielles de tensions et de malentendus.

2. Adapter son style de management

- Apprentissage des techniques pour adapter son style de management en fonction des profils DISC.
- Stratégies pour optimiser la communication et la collaboration.

3. Motiver, recadrer et déléguer selon les Profils DISC

- Approche personnalisée pour manager les membres de l'équipe en tenant compte de leurs préférences.
- Recadrer de manière efficace
- Résoudre des tensions relationnelles et gérer les situations délicates.
- Maximiser le potentiel de chaque collaborateur.

Objectifs pédagogiques : À la fin du module, les participants seront en mesure de comprendre les Profils DISC, d'adapter leur style de management pour motiver, recadrer, coacher et déléguer de manière efficace, d'optimiser la collaboration dans l'équipe et de gérer les relations professionnelles avec intelligence émotionnelle.

N°3 Phosphorer sur l'évolution de son business - en codéveloppement (animé par Florence BRUN)

L'objectif de cet atelier d'intelligence collective est d'accompagner les participants dans une réflexion approfondie sur les nouveaux enjeux économiques, climatiques, et écologiques. En utilisant la méthode du co-développement, l'atelier vise à inspirer une réelle prise de conscience et à encourager l'innovation, permettant aux participants d'imaginer de nouvelles orientations pour leur business en 2024-2025.

Contenu pédagogique

1. Prise de Conscience des nouveaux enjeux

Changement de cap et pas de Côté

2. Méthode du Co-développement

- Présentation de la méthode comme outil d'intelligence collective.
- Explication des principes et des étapes du processus.
- Partage de points de vue et recherche de solutions par des sessions de partage pour enrichir la compréhension collective des enjeux.
- Collaboration pour trouver des solutions créatives et innovantes.

Objectifs pédagogiques : Cette formation vise à catalyser le potentiel d'innovation des participants en utilisant la méthode du co-développement, favorisant ainsi une approche collaborative et créative pour la réinvention de leur business face aux défis actuels.

N°4 Gagner en sérénité grâce aux intelligences multiples (animé par Céline de Lamberterie)

Convaincue que se cantonner à l'intelligence rationnelle est limitant, Céline va inviter les participants à **mobiliser naturellement leurs intelligences multiples pour ouvrir un champ des possibles extraordinaire et insoupçonné.**

Contenu pédagogique

1. Les 8 Types d'Intelligence selon Howard Gardner
 - Présentation des différentes formes d'intelligence
2. L'Intelligence du Cœur
 - Exploration de l'intelligence émotionnelle et de la capacité à percevoir le monde à travers le cœur. Clés pour changer de regard et développer une approche basée sur l'empathie.
3. L'Intelligence Naturelle
 - Invitation à ralentir et à se reconnecter à l'intelligence inhérente présente dans la nature. Enseignements pour trouver l'équilibre en accord avec le rythme naturel.
4. L'Intelligence Spirituelle
 - Exploration du sens profond et de la prise de hauteur que peut offrir l'intelligence spirituelle. Réflexions sur la connexion avec quelque chose de plus grand que soi.
5. L'Intelligence Intuitive
 - Changement de perspective grâce à l'intelligence intuitive.
 - Approche pour gagner en sérénité et prendre des décisions en écoutant son intuition.

Objectifs pédagogiques : A la fin de cette formation, les participants connaîtront les 8 types d'intelligence rationnelle et découvriront les multiples facettes de leur intelligence, ouvrant ainsi un champ des possibles extraordinaire.

N°5 S'affirmer et développer son leadership (animé par Florence BRUN)

Cette formation vise à soutenir ceux qui trouvent parfois difficile de dire non, d'affirmer un point de vue, ou d'exprimer leurs besoins. Si des croyances limitantes, le syndrome de l'imposteur, ou la procrastination sont des défis, cette session offre des clés pour **développer le leadership, renforcer la confiance en soi, définir des objectifs précis, et surmonter les obstacles.**

Contenu pédagogique

1. **Savoir dire non et affirmer son point de vue**
 - Techniques pour exprimer ses opinions de manière assertive.
 - Approches pour dire non de manière constructive et respectueuse.

2. **Développer la confiance en soi et son leadership**
 - Identification des croyances limitantes et des moyens de les surmonter.
 - Exercices pour renforcer la confiance en soi et développer une mentalité positive.
 - Reconnaissance des signes du syndrome de l'imposteur.
 - Stratégies pour surmonter le doute et gagner en assurance.

3. **Agir suivant des objectifs bien définis**
 - Définir des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, pertinents, et temporellement définis (SMART).
 - Identification et levée des Freins

Objectifs pédagogiques : À la fin de la formation, les participants seront en mesure de s'affirmer et d'exprimer clairement leurs opinions, de dire non de manière constructive, de renforcer la confiance en soi et leur leadership en identifiant et en surmontant leurs croyances limitantes. Ils sauront repérer et gérer leur syndrome de l'imposteur et agir suivant des objectifs SMART.

N°6 Doper son intelligence émotionnelle (animé par Florence BRUN)

Cette formation se concentre sur le **développement de l'intelligence émotionnelle** en aidant les participants à percevoir, reconnaître, comprendre, et gérer leurs émotions. En utilisant des outils simples et concrets, la session vise à rendre naturel le processus de gestion émotionnelle, permettant aux participants de faire face efficacement à diverses situations.

Contenu pédagogique

1. **Perception des Émotions**
 - Techniques pour accroître la conscience émotionnelle.
 - Exercices pour développer la capacité de percevoir ses propres émotions et celles des autres.

2. Reconnaissance des Émotions

- Identification précise des émotions ressenties.
- Utilisation de listes d'émotions et de techniques d'auto-observation.

3. Compréhension des Émotions

- Exploration des causes et des motivations derrière différentes émotions.
- Analyse des schémas émotionnels personnels.

4. Gestion Émotionnelle

- Stratégies pour gérer efficacement les émotions, notamment le stress et la frustration.
- Techniques de régulation émotionnelle pour maintenir le calme dans des situations tendues.

Objectifs pédagogiques : À la fin de la formation, les participants seront en mesure d'accroître leur conscience émotionnelle, de percevoir plus clairement leurs propres émotions et celles des autres, de reconnaître et nommer avec précision les émotions ressenties, de les comprendre et de gérer notamment les émotions négatives comme le stress, la frustration, et bien d'autres.

N°7 Être en forme et se ressourcer (animé par Florence BRUN)

Cette formation vise à évaluer l'état de stress des participants, à comprendre les mécanismes de son déclenchement, et à explorer l'impact sur le corps. À travers un diagnostic préalable, les participants acquerront une **boîte à outils de bonnes pratiques pour gérer leur énergie, apprendre à se ressourcer, et améliorer leur qualité de sommeil.**

Contenu pédagogique

1. Évaluation personnelle de l'état de stress actuel

- Identification des facteurs de stress et de leurs manifestations.
- Mécanismes de déclenchement du stress
- Compréhension des mécanismes physiologiques et psychologiques du stress.
- Exploration des déclencheurs spécifiques.

2. Impact du stress sur le corps

- Analyse des effets du stress sur la santé physique et mentale.
- Conscience des signaux d'alerte et des conséquences à long terme.

3. Boîte à outils pour gérer l'énergie et se ressourcer

- Techniques de gestion de l'énergie tout au long de la journée.
- Stratégies pour maintenir un niveau d'énergie optimal.
- Pratiques pour renforcer la résilience face au stress.

4. Amélioration de la qualité du sommeil :

- Identification des habitudes de sommeil et évaluation de la qualité du sommeil.
- Conseils pratiques pour favoriser un sommeil réparateur.

Objectifs pédagogiques : À la fin de la formation, les participants seront en mesure d'évaluer leur état de stress, de comprendre les mécanismes physiologiques et psychologiques du stress, de mieux gérer leur énergie au quotidien, de se ressourcer et d'optimiser leur qualité de sommeil.

Méthode pédagogique

- Apports théoriques spécifiques tels que la méthode DISC des 4 profils de comportements, la Programmation neurolinguistique, l'Analyse transactionnelle et les Neurosciences.
 - Exercices avec une participation active et collective
 - Échange d'idées et de bonnes pratiques dans le groupe
 - Analyse de situations réelles pour appliquer les connaissances théoriques à des scénarios pratiques.
-
- Support pédagogique de formation remis aux participants.

Durée et dates de la formation

Durée

Nombre de jours au choix du participant

Les journées réservées sont à utiliser sur l'année 2024.

Il n'est pas possible de venir par ½ journée

Rappel Titulaires de carte T : 42H soit 6 jours exigés sur 3 années d'exercice

Dates de la formation : Une journée par mois à compter de janvier 2024 (hors mai, juillet et août 2024) dès la constitution d'un groupe de 6 à 8 participants minimum par jour de formation.

La journée de formation se déroule de 8H30 à 17H. Elle commence par un café d'accueil.

Déroulé et planning des journées de formation

JOUR	THEMES	INTERVENANTS	DATE	HORAIRE	LIEU
1	TVA IMMOBILIERE S'ADAPTER DANS UN MONDE EVOLUTIF	Damien RICHARD Florence BRUN	16 février 2024	8H30- 17H	Marseille
2	RECONSTRUIRE LA VILLE SUR LA VILLE	Damien RICHARD	6 juin 2024	8H30- 17H	Marseille
3	COMMERCES MANAGER AVEC LE DISC	Damien RICHARD Florence BRUN	22 mars 2024	8H30- 17H	Marseille
4	OPTIMISATION FISCALE PHOSPHORER BUSINESS	Maxime ROSSI Florence BRUN	12 avril 2024	8H30- 17H	Marseille
5	ACTUALITES JURIDIQUES INTELLIGENCES MULTIPLES	Damien RICHARD Céline DE LAMBERTERIE	14 juin 2024	8H30- 17H	Marseille
6	PATHOLOGIES DU BATIMENT EXISTANT	Philippe VIATGE	20 septembre 2024	8H30- 17H	Marseille
7	BAIL REEL SOLIDAIRE LEADERSHIP	Damien RICHARD Florence BRUN	11 octobre 2024	8H30- 17H	Marseille
8	ACQUISITIONS IMMOBILIERES INTELLIGENCE EMOTIONNELLE	Maxime ROSSI Florence BRUN	15 novembre 2024	8H30- 17H	Marseille
9	QUIZZ URBA ET IMMOBILIER ETRE FORME ET SE RESSOURCER	Damien RICHARD Florence BRUN	6 décembre 2024	8H30- 17H	Marseille

Évaluation de l'action de formation et suivi

Évaluation des compétences développées

- Auto-évaluation par quizz en fin de formation,
- A la fin de chaque jour de formation, un tour de table final sera organisé, afin que les participants puissent dresser le bilan des apports, l'atteinte d'objectifs, et la qualité de la formation dispensée,
- Un questionnaire d'évaluation à chaud sera transmis le jour de la formation à chaque participant.
- Un questionnaire d'évaluation à froid sera transmis 6 mois après la fin du parcours de formation choisi à chaque participant.

Durant la formation :

- Les formateurs évaluent l'action en continu en mesurant l'atteinte des objectifs opérationnels et proposent des actions correctives à mettre en œuvre.

Livrables remis aux stagiaires

- ✓ Attestation de présence
- ✓ Support de présentation de la journée au format numérique

Conditions tarifaires

390 € HT / jour / participant

Financement possible par OPCO, AGEFICE, FIFPL et éligible au Crédit d'impôt.

Le déjeuner sera à la charge de chaque participant.

Délai d'accès

Suivant le planning pré-établi et dès de la constitution d'un groupe de 6 à 8 participants minimum par jour de formation.

Les formateurs

Florence BRUN

Formatrice coach professionnelle et consultante en immobilier géré.

Diplômée d'Audencia Nantes – Coursus Grande Ecole de management

Master en Immobilier, Construction et Aménagement (MICA) à KEDGE Marseille

22 ans d'expérience de manager et cadre de direction (CODIR) dans des grands groupes de distribution et BTP/Immobilier (Bouygues Construction et Eiffage). Management de projets immobiliers et coordination d'équipes opérationnelles. Titulaire de la Carte T.

Coach professionnelle Certifiée RNCP - Maître praticien en Programmation Neuro linguistique
Formée aux Neurosciences, à l'analyse transactionnelle et à l'ennéagramme
Certifiée Méthode DISC

Pour tout échange : Contact florence.brun@pepit-up.com 06 22 47 78 65 du lundi au vendredi de 9H à 18H ou par mail à tout moment.

Damien RICHARD

Avocat associé du Cabinet RACINE

Responsable Coordination pédagogique de l'ICH de Lyon

Diplômé d'un master 2 en droit à l'Université d'Aix-Marseille, de l'IEP d'Aix en Provence et de l'Ecole des avocats (CAPA) en droit public.

Avocat depuis 2001 avec une dominante en droit public des affaires exclusivement auprès des promoteurs, constructeurs, aménageurs (70%) et collectivités locales (30%).

Spécialiste du montage de projets immobiliers avec les aspects urbanistiques et contractuels.

Philippe VIATGE

Formateur depuis 5 ans auprès d'agents immobiliers et autres professionnels du bâtiment

Intervenant à la DOUA IUT Lyon 1 Département Génie civil et Construction durable depuis 2020

30 ans d'expérience dans le secteur du bâtiment en qualité de chef de projet, d'Assistant

Maîtrise d'Ouvrage, Organisation et Pilotage de Chantier (OPC) sur des opérations de 4 à 60 M€

Ingénieur Diplômé de l'ESTP (1985)

Céline de LAMBERTERIE

Juriste d'affaires diplômée en France et en Angleterre, titulaire d'un MBA (Audencia Nantes).

Dirigeante depuis 2009 d'une agence événementielle spécialisée dans l'organisation de séminaires et de conventions.

Depuis 2014 : coach professionnelle, enseignante spirituelle et facilitatrice de méditation de pleine conscience.

Organisation de stages de Déconnexion par le Développement Naturel & d'accompagnement des Multipotentiels Atypiques

Me Maxime ROSSI

Avocat fiscaliste du cabinet d'affaires STRUCTURE

Diplômé d'un master 2 à l'Institut de Droit des affaires de l'Université d'Aix-Marseille et de l'Ecole des avocats du Sud Est (CRFPA) en droit bancaire, des affaires, de la finance et des valeurs mobilières.

Avocat consultant en Fiscalité et Droit des Affaires. Conseil aux entreprises et aux entrepreneurs.

Le lieu de formation

Marseille.

La formation se tiendra principalement dans les locaux du Cabinet RACINE situé 38, rue Grignan à Marseille ou dans les locaux d'un participant, le cas échéant.

La localisation exacte sera précisée systématiquement un mois à l'avance.

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap

Conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), Pepit'Up propose des adaptations (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques...) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.

Le cas échéant, l'organisme de formation pourra mobiliser des compétences externes (Centre de Ressources Formation Handicap, P.A.S. AGEFIPH-FIPHFP) et les ressources ad-hoc (Accea, Epatech...) pour la recherche de solutions permettant l'accès aux formations.