



# CATALOGUE 2024



40 Boulevard Marcel Cachin 13500  
Martigues

Equipe formation : 09 72 60 60 32  
Contact@idea-immo.com





## POUR QU'APPRENDRE RESTE UN PLAISIR

### **Bienvenue,**

Idea est un organisme de formation / CFA qui accompagne les entreprises, les particuliers, les entrepreneurs ainsi que les étudiants dans leur démarche de formation. Nous formons dans les domaines Juridique, Comptable, Immobilier et Ressources Humaines.

Grâce à nos méthodes basées sur la découverte et la participation, vous obtiendrez les clés pour réussir dans votre domaine de prédilection. En e-learning, classe virtuelle ou formation en présentiel / distanciel, nous nous adaptons à vos besoins afin de fournir une formation de qualité.

Organisme reconnu et agréé, Idea vous propose des parcours de formation adaptés à vos besoins, remboursables selon les dispositions légales en vigueur et éligibles aux impératifs des 14 h de formation continue décrétés par la loi Alur ( pour le domaine Immobilier).

Notre équipe reste à votre disposition !

Osez devenir le professionnel que vous avez toujours rêvé d'être !

### **CONTACT**

Service Administratif  
09 72 60 60 32

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Choix optimal de la forme juridique pour son activité :

## Comment décider ?

La formation vous permet de vous initier aux différentes formes juridiques **afin de faire le meilleur choix lors de la création de votre activité.**

<b>PROGRAMME</b>	<p>Introduction : Importance du choix de la forme juridique pour une entreprise</p> <p>Présentation des principales formes juridiques : SARL, SAS, SA, Auto-entrepreneur, etc. Critères de choix : fiscalité, responsabilité, apport en capital, management, etc. Avantages et inconvénients de chaque forme. Impacts du choix sur la croissance, le financement et la cession de l'entreprise. Cas pratiques : Scénarios et études de cas pour choisir la meilleure forme juridique. Étapes et formalités pour formaliser le choix de la forme juridique. Questions-réponses et échanges d'expériences.</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Comprendre les différentes formes juridiques disponibles et leurs implications. Identifier les avantages et inconvénients de chaque forme juridique selon son projet entrepreneurial. Savoir comment effectuer un choix judicieux en fonction de ses besoins, ses contraintes et ses ambitions. Être en mesure de formaliser la création ou la modification de sa structure juridique.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Entrepreneurs en démarrage, futurs entrepreneurs, repreneurs d'entreprise, et tout professionnel envisageant de lancer une activité.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros</p> <p>Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z</p> <p>Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Compréhension et mise en place de l'affichage obligatoire pour les entreprises.

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner sur la mise en place des affichages obligatoire**.

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Introduction à l'affiche obligatoire : qu'est-ce que c'est et pourquoi est-ce important ?</p> <p>Cadre légal et réglementaire de l'affiche obligatoire.</p> <p>Les différents éléments à afficher selon la taille de l'entreprise.</p> <p>Comment et où afficher correctement : bonnes pratiques et erreurs à éviter.</p> <p>Sanctions possibles en cas de non-conformité.</p> <p>Cas pratiques et mises en situation.</p> <p>Questions-réponses et échanges d'expériences.</p>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<p>Comprendre l'importance et la législation entourant l'affiche obligatoire.</p> <p>Identifier les éléments requis pour l'affiche selon la taille et le secteur de l'entreprise.</p> <p>Savoir où et comment afficher l'affiche de manière conforme.</p> <p>Prendre conscience des sanctions possibles en cas de non-conformité.</p>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Entrepreneurs, gérants d'entreprise, responsables RH, et tout professionnel impliqué dans la gestion administrative de l'entreprise.</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>Présentiel : 410 euros</p> <p>Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Déontologie, Cession de Fonds de Commerce (Droit et technique, mise à jour loi Alur et Elan n° 2018-1021)

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de fonds de commerce**. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant **élargir leur champ de compétences**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Préparation à l'entretien (connaissances du marché)</p> <p>Le fonds de commerce (environnement commercial et juridique du fonds)</p> <p>L'entretien vendeur : découverte</p> <p>L'assise comptable et administrative du fonds</p> <p>Les différents types de cession</p> <p>La négociation avec le vendeur sur les conditions de vente</p> <p>La signature du contrat de commercialisation</p> <p>La commercialisation du bien</p> <p>La visite du fonds (conditions d'exécution)</p> <p>La négociation (les leviers de la négociation)</p> <p>La vente (déroulement, compromis, conditions, acte)</p> <p>Le suivi (séquestre, transmission)</p> <p>Les conseils pratiques - intervention d'un professionnel spécialisé</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Respecter les règles générales de déontologie du professionnel de l'immobilier (cession de fonds)</p> <p>Identifier les différentes étapes conduisant à la vente et au suivi de la cession d'un fonds de commerce pris en mandat (mise à jour loi Alur et loi Elan)</p>
<b>DUREE</b>	<p>14 heures soit 2 jours de formation</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur</p>
<b>COÛT</b>	<p>490 € - Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Réfèrent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Logement décent, mesurage et diagnostics

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de mesurage et diagnostics pour désigner un logement dit « décent »**. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant **élargir leur champ de compétences**.

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Une des priorités de la loi Alur : pourquoi ? L'accès à tous à un logement décent (définition) Lutter contre les logements indignes</p> <p>Les critères que doit respecter un logement décent</p> <p>Les sanctions encourues</p> <p>L'importance du mesurage de la surface habitable</p> <p>Le contexte légal (vente d'un bien en copropriété ou en location à usage d'habitation)</p> <p>La loi Carrez : technique et surfaces prises en compte</p> <p>La loi Boutin : technique et surfaces prises en compte</p> <p>Responsabilité et recours du propriétaire en cas de valeur erronée de la surface habitable</p> <p>Quand réaliser les diagnostics et quand les fournir ?</p> <p>Qui les réalise et analyse détaillée de chaque diagnostic</p>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<p>Les règles de déontologie du professionnel de l'immobilier</p> <p>Identifier les critères définissant un logement décent</p> <p>Identifier les différentes techniques de mesurage relatives à la surface habitable d'un bien immobilier</p> <p>Identifier les diagnostics et documents obligatoires</p>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>14 heures soit 2 jours de formation</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>490 € - Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>





## Déontologie, loi ALUR et actes préparatoire à la vente

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de connaissance de la loi ALUR et des actes préparatoire à la vente**. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant **élargir leur champ de compétences**.

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Identifier et intégrer les changements de la loi Alur</p> <p>Les 4 objectifs de la loi Alur</p> <p>Les changements au niveau du statut et de la formation</p> <p>Définition d'un avant-contrat</p> <p>Les dispositions communes à tous les avant-contrats</p> <p>Les différentes promesses</p> <p>Les conditions suspensives</p> <p>La promesse sous seing privé ou en acte authentique</p> <p>La faculté de rétractation et clause pénale</p> <p>Le devoir de vérification</p> <p>L'acte de vente et titre de propriété</p>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<p>La déontologie du professionnel de l'immobilier</p> <p>Les changements intervenant dans le statut et l'activité du professionnel de l'immobilier</p> <p>Les actes préparatoires à la vente ou les différentes promesses</p>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>14 heures soit 2 jours de formation</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>490 € - Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Techniques de vente et négociation réussie (PNL)

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de techniques de ventes et d'analyse transactionnelle**. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant **élargir leur champ de compétences**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Vérification de la capacité, du pouvoir et du consentement du vendeur</p> <p>Vérification de la nature, des caractéristiques et de l'état sanitaire du bien et l'adéquation de la désignation du bien avec la réalité</p> <p>Vérification de la capacité, du pouvoir et du consentement des parties</p> <p>La découverte et l'analyse de la nature de la recherche</p> <p>La découverte et l'analyse du projet et des motivations</p> <p>L'analyse financière de l'acquéreur</p> <p>Définition de la négociation</p> <p>L'amorce de la visite</p> <p>Les différentes approches de la négociation</p> <p>Les différentes étapes de la négociation</p> <p>La PNL</p> <p>L'Analyse Transactionnelle</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Les règles de déontologie du professionnel de l'immobilier dans le cadre de la transaction immobilière</p> <p>Identifier les techniques de vente conduisant à la prise d'un bien en mandat au prix du marché</p> <p>Identifier les différentes étapes d'une négociation réussie conduisant à la prise d'un mandat de recherche</p> <p>Identifier les principales techniques d'approche commerciale (PNL et Analyse transactionnelle)</p>
<b>DUREE</b>	<p>14 heures soit 2 jours de formation</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur</p>
<b>COÛT</b>	<p>490 € - Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Réfèrent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>





## Elaboration et gestion des fiches de poste

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de fiche de poste**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Introduction aux fiches de poste : définitions et enjeux.          Structure et éléments clés d'une fiche de poste.          Techniques et bonnes pratiques pour la rédaction.          Utilisation de la fiche de poste pour le recrutement, l'évaluation des performances et la formation.          Ateliers pratiques : rédaction et amélioration de fiches de poste.</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Comprendre l'importance et l'utilité des fiches de poste.          Maîtriser l'élaboration d'une fiche de poste pertinente et structurée.          Utiliser la fiche de poste comme outil RH stratégique.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.           Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Dirigeants, responsables RH, managers et toute personne en charge de la gestion des ressources humaines.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros          Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)           N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z          Interlocuteur unique pendant toute la formation          Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32          Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Entretiens annuels d'évaluation professionnelle des salariés

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière d'entretien individuel et d'évaluation professionnelle**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Cadre légal et textes en vigueur.          Détermination de l'effectif de l'entreprise.          Modalités pratiques des entretiens selon la taille de l'entreprise...          Conduite de l'entretien d'évaluation.          Échanges et questions-réponses.</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Comprendre le cadre légal et réglementaire des entretiens annuels d'évaluation.          Savoir déterminer l'effectif de l'entreprise selon les critères légaux.          Maîtriser les modalités pratiques des entretiens selon la taille de l'entreprise.          Acquérir des compétences pour conduire efficacement ces entretiens.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.          Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Tout employeur, manager, responsable RH ou toute personne en charge de la gestion des entretiens annuels d'évaluation au sein d'une entreprise.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros          Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)          N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation          Réponse à toutes vos questions sous 48 heures          Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32          Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Formation au documents unique (DUERP) pour les entrepreneurs

La formation vous permet de **connaître et maîtriser l'importance du documents unique DUERP.**

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Introduction au DUERP :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définition et contexte réglementaire.</li> <li>Enjeux et implications pour l'entreprise.</li> <li>Identification des risques :</li> <li>Méthodologies de repérage des risques.</li> <li>Catégorisation et hiérarchisation des risques.</li> </ul> <p>Évaluation des risques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Outils et techniques d'évaluation.</li> <li>Cas pratiques et mises en situation.</li> </ul> <p>Mise en œuvre du DUERP :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Élaboration du document unique.</li> <li>Mise à jour et suivi.</li> <li>Communication et sensibilisation des équipes.</li> </ul> <p>Exemples concrets et retours d'expérience.</p> <p>Questions / Réponses et échanges avec les participants.</p>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre la nécessité et l'importance du DUERP dans l'environnement professionnel.</li> <li>Savoir identifier et évaluer les risques professionnels au sein de l'entreprise.</li> <li>Maîtriser les étapes de mise en œuvre du DUERP.</li> <li>Élaborer et mettre à jour efficacement le document unique.</li> </ul>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Entrepreneurs, dirigeants de PME, responsables RH, responsables sécurité et toute personne en charge de la prévention des risques professionnels.</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>Présentiel : 410 euros</p> <p>Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z</p> <p>Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Initiation à la transaction immobilière

La formation vous permet de **vous initier à la transaction immobilière** et donc au **métier de l'immobilier**.  
Elle est uniquement réservée à celles et ceux qui démarrent leur carrière.

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Intégrer les fondements du métier</p> <p>La transaction immobilière : définition</p> <p>La prospection et le fichier « clients »</p> <p>Le devoir de vérification et de conseil</p> <p>La prospection et le fichier « clients »</p> <p>La prise d'un bien en mandat ou le rendez-vous « vendeur »</p> <p>La construction de l'annonce et sa publication</p> <p>La prise d'une recherche en mandat</p> <p>Les rapprochements</p> <p>La visite</p> <p>La Négociation finale</p> <p>La vente définitive du bien</p> <p>Le suivi clientèle</p>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<p>Identifier les différentes étapes et dispositions légales liées à la vente d'un bien immobilier</p> <p>Respecter les dispositions légales et la déontologie du professionnel de l'immobilier</p>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>21 heures soit 3 jours pour la formation</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Tous publics</p> <p>Satisfaire aux exigences préalables (entretien d'entrée)</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>Présentiel : 490 €</p> <p>Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z</p> <p>Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32          Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Initiation à l'investissement Locatif et déontologie

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de location**. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant **élargir leur champ de compétences**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Définir l'investissement locatif (introduction)</p> <p>Examiner les prérequis : des connaissances indispensables en matière de lois et de marchés</p> <p>Déterminer le projet d'investissement (besoins et informations)</p> <p>Adapter la recherche du bien selon les indicateurs et critères</p> <p>Lister les principales méthodes d'évaluation d'un bien</p> <p>Utiliser les méthodes financières</p> <p>Estimer le potentiel d'investissement d'un bien</p> <p>Relater la fiscalité des revenus immobiliers</p> <p>Employer les différentes lois d'optimisation fiscales en vigueur et leur mécanisme (défisc)</p> <p>Examiner l'opération globale dans son environnement</p> <p>Pratiquer le suivi : le meilleur des outils de fidélisation</p> <p>Structurer un nouveau savoir-faire dans la vente immobilière (conclusion)</p> <p>Identifier le statut et de la qualité de l'agent immobilier</p> <p>Respecter le décret du 28 août 2015 énonçant les règles du code de déontologie</p> <p>Assurer le devoir de conseil et de vérification propre au professionnel de l'immobilier</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>A l'issue des séances vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Conduire les différentes règles, techniques et informations aboutissant à la vente d'un bien dans le cadre d'un investissement locatif</li><li>- Appliquer les règles déontologiques du professionnel de l'immobilier</li></ul>
<b>DUREE</b>	<p>14 heures soit 2 jours pour la formation dispensée en présentiel ou classe virtuelle</p> <p>7 heures pour la formation en e-learning</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 610 €</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## La déontologie et la prise de mandat exclusif

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner sur les mandats**. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant **élargir leur champ de compétences**.

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Statut et qualité de l'agent immobilier</p> <p>Vérification de la capacité, du pouvoir et du consentement de chacune des parties</p> <p>Vérification de la nature et de l'état sanitaire du bien</p> <p>Définition d'un mandat</p> <p>Comment éviter la nullité relative d'un mandat.</p> <p>Le mandat de vente ou de location, simple, semi-exclusif et exclusif</p> <p>Proposition d'un partenariat plus développé et personnalisé avec plus de moyens à travers le mandat exclusif (technique de vente)</p> <p>Faire signer un mandat exclusif au prix du marché</p>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<p>Intégrer le devoir de vérification et de conseil dans son activité</p> <p>Identifier et respecter les douze articles du code de déontologie du « professionnel de l'immobilier »</p> <p>Identifier les différents régimes en vigueur</p> <p>Intégrer ces conventions dans le cadre de la rédaction d'un contrat (mandat)</p> <p>Identifier les obligations et différences de chaque mandat</p> <p>Comment rédiger et faire souscrire correctement un mandat</p>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>14 heures soit 2 jours de formation</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Avoir 18 ans révolus</p> <p>Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>490 € - Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>





## La location de bien destinés à l'habitation principale et la déontologie

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner sur la location de bien destinés à l'habitation principale**. Elle peut également être abordée par des **négoceurs immobiliers** souhaitant **élargir leur champ de compétences**.

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier la loi de juillet 1989</li> <li>- Associer le nouveau champ d' application de la loi alur et de la loi Elan (définition)</li> <li>- Pratiquer la prospection relative à la location</li> <li>- Organiser la découverte du bien : la visite, les critères du logement « décent »</li> <li>- Identifier les diagnostics nécessaires et le mesurage dit « loi Boutin »</li> <li>- Estimer le loyer et les charges</li> <li>- Conclure un mandat de vente (nouveau mandat type fixé par décret) en fixant la rémunération du professionnel dans le cadre de la loi Alur</li> <li>- Concevoir la publicité du bien</li> <li>- Préparer la visite-locataire et le dossier de candidature</li> <li>- Mener à bien la rédaction du bail, l' entrée dans les lieux et la remise des clefs</li> <li>- Intégrer le conseil et le suivi</li> <li>- Identifier le statut et la qualité de l' agent immobilier</li> <li>- Vérifier la capacité, le pouvoir et le consentement de chacune des parties</li> <li>- Déterminer la nature, les caractéristiques et l' état sanitaire du bien</li> <li>- Assurer le devoir de conseil</li> <li>- Appliquer le droit à honoraires : prestation et motifs de remise en cause</li> <li>- Appréhender les conséquences de la perception illicite d' une rémunération</li> <li>- Respecter le décret du 28 août 2015 énonçant les règles du code de déontologie</li> </ul>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<p>A l'issue des séances vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rédiger correctement un contrat de location d'un bien destiné à l'habitation principale (loi juillet 1989)</li> <li>- Conduire les différentes étapes relatives à la location d'un bien</li> <li>- Appliquer la déontologie (vérifications, conseils et règles) du professionnel de l'immobilier dans le cadre de la location de biens immobiliers</li> </ul>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>14 heures soit 2 jours pour la formation dispensée en présentiel ou classe virtuelle</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Avoir 18 ans révolus Être détenteur de la carte de T ou de l' attestation collaborateur</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>490 € N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>

## La rémunération des salariés, comprendre et optimiser les avantages

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de rémunération des salariés**. Elle peut également être abordée afin de **comprendre et d'optimiser au les avantages du salarié**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Introduction à la rémunération : définition, composants et réglementations. Rémunération fixe vs variable : avantages et inconvénients. Les avantages en nature : Tickets restaurant : mise en place, avantages fiscaux et sociaux. Chèques vacances et chèque culturel : conditions d'attribution, avantages et limites. Les bons d' achats Le logement La voiture Les dispositifs d'intéressement : définition, avantages fiscaux, mise en œuvre. Le dispositif de participation : définition, avantages fiscaux, mise en œuvre. Les dispositifs de plan d' entreprise : définition, avantages fiscaux, mise en œuvre. Les avantages sociaux : mutuelle, prévoyance, retraite. Étude de cas : élaboration d'une stratégie de rémunération optimale pour une entreprise fictive. Retours d'expérience et meilleures pratiques.</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Comprendre les diverses formes de rémunération et leurs implications fiscales et sociales. Identifier et maîtriser les avantages tels que les tickets restaurant, chèques vacances, chèque culturel, et intéressement. Optimiser la stratégie de rémunération pour fidéliser les salariés et attirer de nouveaux talents. Se familiariser avec les meilleures pratiques et réglementations en vigueur concernant la rémunération des salariés.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Dirigeants d'entreprise, responsables RH, gestionnaires de paie, et toute personne en charge de la rémunération au sein de l'entreprise.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis) N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Lecture et analyse des comptes annuels : Décryptage des chiffres clés

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de lecture et d'analyse des comptes annuels de votre société.**

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Introduction aux comptes annuels et leur importance.          Présentation du bilan : actif et passif, structure et interprétation.          Détail du compte de résultat : produits, charges, résultat net.          Les principaux ratios financiers et leur interprétation.          Étude de cas : analyse des comptes annuels d'une entreprise fictive.          Exercices pratiques : identification et calcul des chiffres clés.          Méthodologie pour l'analyse approfondie des comptes.          Conseils pour la présentation et la communication des analyses.</p>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<p>Comprendre la structure et le contenu des comptes annuels.          Savoir identifier et analyser les chiffres clés d'un bilan et d'un compte de résultat.          Interpréter la performance financière et la santé d'une entreprise à partir de ses documents comptables.          Pouvoir prendre des décisions éclairées basées sur l'analyse des comptes.</p>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.          Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Cadres et managers d' entreprise, Contrôleurs de gestion, Analystes financiers, Investisseurs.</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>Présentiel : 410 euros          Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)          N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation          Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32          Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Les Aspects juridiques et fiscaux de la création et l'exploitation d'une marque en auto-entreprise.

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière sur le plan juridique et fiscal lié à l'exploitation d'une marque.**

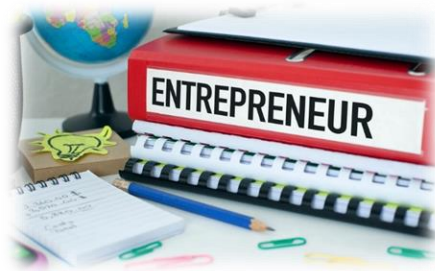
<b>PROGRAMME</b>	<p>Cadre juridique de la protection des marques pour les auto-entrepreneurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction au droit des marques pour les indépendants</li> <li>Conditions de validité et spécificités pour les auto-entrepreneurs</li> <li>Procédures d'enregistrement, de dépôt et coûts associés</li> </ul> <p>Gestion juridique de la marque en auto-entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Contrats de licence, cession et partenariats spécifiques</li> <li>Surveillance et défense des droits : enjeux et méthodes pour l'auto-entrepreneur</li> </ul> <p>Fiscalité de l'auto-entreprise et gestion de la marque :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Régime fiscal simplifié : principes et application à l'exploitation de la marque</li> <li>Charges déductibles et non déductibles liées à la marque</li> <li>TVA et marque en auto-entreprise</li> </ul> <p>Bonne pratiques et retours d'expérience :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comment optimiser la valeur de sa marque en auto-entreprise ?</li> <li>Erreurs à éviter et conseils pratiques</li> <li>Témoignages et études de cas concrets</li> </ul> <p>Cas pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Scénarios d'enjeux juridiques et fiscaux</li> </ul>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Comprendre le cadre juridique de la protection des marques pour les auto-entrepreneurs.</p> <p>Maîtriser la fiscalité spécifique des auto-entreprises liée à la création et à l'exploitation d'une marque.</p> <p>Connaître les bonnes pratiques pour gérer une marque en auto-entreprise.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Auto-entrepreneurs, juristes, futurs créateurs d'auto-entreprise, consultants indépendants, et toute personne souhaitant aborder la thématique de la marque dans le cadre d'une auto-entreprise.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros</p> <p>Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p style="text-align: right;">Réfèrent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Les différents types de contrats salariés

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de contrat de travail**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Introduction au droit du travail en France.</p> <p>Contrat à durée indéterminée (CDI) : caractéristiques et cas d'utilisation.</p> <p>Contrat à durée déterminée (CDD) : spécificités, limitations et renouvellement.</p> <p>Contrat à durée indéterminée de chantier ou d'opération (CDI chantier) : particularités, conditions de mise en œuvre et fin de contrat.</p> <p>Contrats spécifiques : apprentissage, professionnalisation, stage, etc.</p> <p>Cas pratiques : analyse de scénarios réels et recommandations.</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Comprendre les différents types de contrats de travail existants en France.</p> <p>Savoir distinguer les particularités et conditions de chaque type de contrat.</p> <p>Connaître les droits et obligations associés à chaque contrat.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Entrepreneurs, et toute personne impliquée dans le processus de recrutement.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros</p> <p>Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</p> <p>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Maitriser les bases et avantages d'une holding pour l'entrepreneur

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en matière de contrat de travail**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Introduction sur la holding : définition, types et caractéristiques.</p> <p>Avantages fiscaux et économiques de la holding.</p> <p>La structuration et la création d'une holding : étapes clés et considérations pratiques.</p> <p>Aspects juridiques et fiscaux : réglementations, obligations et avantages.</p> <p>La holding comme outil de transmission et d'optimisation patrimoniale.</p> <p>Cas pratiques et retours d'expérience.</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Comprendre le concept et la typologie des holdings.</p> <p>Identifier les avantages fiscaux, économiques et patrimoniaux d'une holding.</p> <p>Savoir comment structurer et créer une holding.</p> <p>Connaître les implications juridiques et fiscales associées à la gestion d'une holding.</p> <p>Appréhender les stratégies d'optimisation par le biais de la holding pour l'entrepreneur.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Entrepreneurs, dirigeants d'entreprises, gestionnaires de patrimoine, et tout professionnel souhaitant approfondir ses connaissances sur les structures de holding.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros</p> <p>Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</p> <p>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



# COMPARE

## Maitrise Optimisation patrimoniale via la SCI : Comparatif IS/IR et stratégies de délabrement

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner en optimisation patrimoniale via la SCI**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Introduction à la SCI : définition, avantages et caractéristiques.</p> <p>Fiscalité de la SCI : comparaison entre IS et IR.</p> <p>Avantages et inconvénients respectifs.</p> <p>Scénarios d'application et cas pratiques.</p> <p>Démembrement de propriété au sein d'une SCI :</p> <p>Principe du démembrement : nue-propriété et usufruit.</p> <p>Stratégies d'optimisation fiscale via le démembrement.</p> <p>Impacts et implications pour les associés.</p> <p>Structuration, gestion et transmission d'une SCI en démembrement.</p> <p>Études de cas et simulations : mise en application des connaissances.</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Maîtriser les fondamentaux de la Société Civile Immobilière (SCI).</p> <p>Comprendre les différences et implications entre l'imposition sur les Sociétés (IS) et l'imposition sur le Revenu (IR) pour une SCI.</p> <p>Saisir les avantages et les limites du démembrement de propriété au sein d'une SCI.</p> <p>Identifier les meilleures stratégies de structuration et d'optimisation fiscale pour une SCI.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Investisseurs immobiliers, entrepreneurs, professionnels du droit, experts-comptables, notaires, et toute personne souhaitant approfondir ses connaissances sur les SCIS</p> <p>et les stratégies d'optimisation patrimoniale associées.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros</p> <p>Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</p> <p>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Se familiariser avec l'urbanisme

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner sur l'urbanisme**. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant **élargir leur champ de compétences**.

<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Définition du Plu et ces différentes parties du Plu (les 4 parties)</p> <p>Les différences avec le Pos (ce qui change)</p> <p>Les communes sans Plu</p> <p>Plu et Plui : les intervenants et les décideurs, découpage</p> <p>Le devoir de conseil et de vérification du professionnel</p> <p>L'évolution du Plu dans les prochaines années et le Scot</p> <p>Les règles nationales d'urbanisme (RNU)</p> <p>La réglementation des zones constructibles</p> <p>Le permis de construire : ce qui change</p> <p>Le droit de préemption et l'expropriation</p> <p>Organisation et possibilités d'action par la commune ou par les EPCI</p> <p>La Dia</p>
<p><b>OBJECTIFS</b></p>	<p>Identifier les différentes catégories d'informations pouvant être relatées par le plan local d'urbanisme</p> <p>Identifier les principales règles d'urbanisme prévalant à l'aménagement des communes en France</p> <p>Identifier les principales règles de déontologie ainsi que les vérifications</p>
<p><b>DUREE</b></p>	<p>14 heures soit 2 jours de formation</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p><b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b></p>	<p>Avoir 18 ans révolus</p>
<p><b>COÛT</b></p>	<p>490 € - Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
<p><b>LE + D'IDEA</b></p>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</p> <p>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



## Spécificité et clauses essentielles des statuts de la SAS

La formation vous permet de **mettre à jour vos connaissances** et de **vous perfectionner sur les statuts de la SAS**.

<b>PROGRAMME</b>	<p>Introduction à la SAS : contexte et évolution.</p> <p>Caractéristiques et avantages des statuts de la SAS.</p> <p>Présentation des clauses spécifiques des statuts de la SAS.</p> <p>Modification des statuts d'une SAS : raisons, formalités et implications.</p> <p>Comparaison avec d'autres formes juridiques d'entreprises.</p> <p>Cas pratiques et mise en situation.</p> <p>Questions / Réponses.</p>
<b>OBJECTIFS</b>	<p>Comprendre le contexte et la pertinence de la SAS.</p> <p>Découvrir les caractéristiques et avantages des statuts de la SAS.</p> <p>Identifier et comprendre les clauses spécifiques des statuts de la SAS.</p> <p>Savoir comment et quand modifier les statuts de la SAS.</p>
<b>DUREE</b>	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.</p> <p>Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	<p>Entrepreneurs, futurs créateurs d'entreprises, comptables, juristes et toute personne souhaitant approfondir sa connaissance sur les statuts de la SAS.</p>
<b>COÛT</b>	<p>Présentiel : 410 euros</p> <p>Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)</p> <p>N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
<b>LE + D'IDEA</b>	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation</p> <p>Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</p> <p>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>

