



CATALOGUE DE FORMATIONS 2025

Immobilier

Niveau 1 : Fondamentaux

- Le cadre légal d'exercice de la profession d'agent immobilier / 7h
- L'essentiel des réflexes commerciaux et légaux de l'agent commercial immobilier qui débute / 7h
- Maîtriser les différents avant-contrats et leur contenu / 7h
- Les clés organisationnelles et commerciales de l'agent immobilier performant / 7h
- La synthèse des méthodes d'évaluation immobilière pour un avis de valeur le plus juste possible / 7h
- Les routines vertueuses mentales et de planification pour viser la réussite / 7h
- Le topo complet des attentes de déontologie, non-discrimination et TRACFIN / 7h

Niveau 2 : Perfectionnement

- Le contrat de construction de maison individuelle / 7h
- La maîtrise du mandat de terrain à bâtir / 14h
- La qualification et la destination d'un bien à un professionnel / 7h
- Evolutions du droit positif à jour des dernières décisions / 7h
- La connaissance de la SAFER pour une meilleure anticipation de son intervention / 7h
- Savoir communiquer et impacter ses interlocuteurs / 7h
- La conquête de son marché par la bonne exploitation de tous ses réseaux / 7h

Niveau 3 : Expertise

- La connaissance des règles d'urbanisme pour un usage opérationnel stratégique / 14h
- L'utilisation concrète des règles d'urbanisme pour un succès opérationnel / 7h
- Le management humain et commercial de son agence immobilière / 14h
- L'activité de marchand de biens immobiliers, de sa création à sa pratique quotidienne / 14h
- La pratique du montage complet d'un dossier de marchand de biens immobiliers / 7h
- Rendre conforme ses protocoles d'agence pour un éventuel contrôle de la DGCCRF / 7h
- Créer, développer et animer un club d'affaires / 14h



CATALOGUE DE FORMATIONS 2025

Entreprises

1. Audit général et formation / 7h
2. Acquérir les fondamentaux du marketing personnel et de la proposition commerciale / 14h
3. Savoir se manager et manager ses équipes / 14h
4. Savoir communiquer et impacter ses interlocuteurs / 7h

Précisions générales

Toutes nos formations peuvent être suivies de **phases pratiques**, d'accompagnement supplémentaires voire de **coaching**, notamment au titre des matières commerciales, managériales ou opérationnelles.

Une offre de **coaching commercial** au long cours existe pour les professionnels qui ont décidé de se dépasser et conquérir leur terrain véritablement ! [sur sélection]

L'**audit général suivi de formations ad hoc et dédié aux entrepreneurs** de toutes natures, peut parfaitement s'inscrire dans un accompagnement à plus long terme qu'une journée, notamment pour s'assurer de la **mise en application et des correctifs** à ajuster sur les sujets développés.

Quant à notre **volet de formations dédiées aux professionnels de l'immobilier**, nous avons organisé notre proposition de thèmes en fonction d'un nivellement de connaissances et compétences à acquérir selon un **programme évolutif**, d'où une **ventilation en 3 niveaux** : fondamentaux → perfectionnement → expertise.

Tous nos thèmes proposés rentrent dans le champ des **prises en charge des différents fonds d'assurance formation** auxquels cotisent tous les indépendants, relativement aux cotisations URSSAF de l'année N-1.

N'hésitez pas à **nous consulter** pour en évaluer les montants et les critères de prises en charge, selon la nature de l'OPCO ou du FAF auxquels vous ressortissez.

Enfin, pour **évaluer la qualité de nos prestations**, rendez-vous sur notre site Internet www.renaudlambert.fr et consultez nos **avis clients** en bas de page, en suivant le bouton contact.