



## La création, l'animation et le pilotage d'un club ou d'un réseau

Fiche programme – v.3 –13/01/2026

<b>Prérequis :</b>	- l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur d'une agence immobilière, salarié ou mandataire souhaitant non-pas rejoindre mais créer un réseau d'affaires ou d'indépendants
<b>Objectifs :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- traduire ses idées par une structuration du modèle de réseau (associative ou sociétale), en partant d'une stratégie précise ;</li><li>- apprendre à animer les humains qui vont le rejoindre, de leur introduction à leur présence régulière et investie ;</li><li>- posséder les notions clés de conduite d'activité (gestion d'entreprise), du commerce à la gestion pure, rapportées à une dimension « club »</li></ul>
<b>Aptitude et compétences :</b>	- l'apprenant a déjà éprouvé ses capacités de management dans son agence propre ou ailleurs, de même qu'il dispose d'une capacité à emmener les autres pour donner des chances à son projet
<b>Durée :</b>	- 14.00 heures
<b>Délai d'accès :</b>	- programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
<b>Tarifs :</b>	- 2 000 € HT par personne / 1 200 € HT dès 2 stagiaires (me consulter pour un devis précis)
<b>Méthodes mobilisées :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- méthodes expositive, active et participative avec exercices concrets autour des idées réelles partagées en séance ;</li><li>- session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin</li></ul>
<b>Modalités d'évaluation :</b>	- questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
<b>Accessibilité :</b>	- formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF
<b>Nota bene :</b>	- il peut être préférable de réaliser cette formation en individuel pour des raisons évidentes de confidentialité sur les projets de création
<b>Référent pédagogique et administratif :</b>	- Renaud Lambert
<b>Contact :</b>	contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

DUBOIS IMMOBILIER & FORMATIONS – SAS au capital de 10 000 €  
SIREN n° 840 810 196 RCS de Vienne – TVA n° FR17840810196  
24, rue de la Rivoire – Le Musset 3 – 38 300 Bourgoin-Jallieu  
OF n°84380753238 – QUALIOP n°QUA24020059

## **Plan de cours :**

### **JOUR 1**

**INTRODUCTION** : la proximité entre création d'entreprise et de club ; la chronologie des étapes-clés d'un business-plan

#### **PARTIE 1 : la création**

- QQQQCP ou répondre à toutes les questions et étayer les réponses pour partir sur des bases saines
- Notion de forme sociale
- Notion d'adhésions et tarifs

#### **PARTIE 2 : l'animation**

- L'envie : la nourriture face aux attentes des membres
- La discipline : les attentes du réseau en matière d'implication (la question d'un RI)
- Les contenus
- Le rythme / l'agenda
- Les festivités

### **JOUR 2**

#### **PARTIE 3 : le pilotage**

- La gestion pure (des cotisations, de la personne morale : banque, charges fixes, lieu de réunion...)
- Le prolongement du groupe en-dehors des réunions (réseau numérique sur téléphone, par mail...)
- La démarche qualité pour faire évoluer le système, revoir et adapter la stratégie si nécessaire

#### **PARTIE 4 : le projet**

- Partage et travail sur les projets concrets des stagiaires
- Mises en situation si nécessaire

## **Indicateurs de résultat**

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.