



Formation 32 :

Intitulé de la formation :

Création agence immobilière avec coaching

Pré requis :

Aucun

Objectif de la formation :

Créer ou reprendre une agence spécialisée en immobilier commercial nécessite une formation dans la déontologie des agents immobiliers mais aussi en entrepreneuriat.

Ce parcours de formation comprend deux prestations :

- Une formation personnalisée grâce à un test de connaissances et à un entretien téléphonique avec un consultant réalisés en début de parcours ;
- Un accompagnement sur la réalisation de chaque étape du projet entrepreneurial par un consultant spécialisé en entrepreneuriat.

Les objectifs généraux de ce parcours de formation personnalisé sont :

- Former le porteur (la porteuse) de projet sur les points qu'il (elle) maîtrise insuffisamment pour réussir son projet entrepreneurial (comptabilité, droit, gestion, marketing, commercial, achats).
- D'orienter le candidat(e) vers un projet qui lui convient (création ou reprise d'une agence spécialisée en immobilier commercial).
- Donner toutes les clefs pour entreprendre et réussir son projet (études de marché, business plan, recherches de subventions et financements, choix juridiques et fiscaux).
- Réussir le lancement de son entreprise en choisissant le bon emplacement et les bons partenaires pour développer et pérenniser l'entreprise.

Le processus d'accompagnement se déroule en 13 étapes pendant 6 mois. Pour chaque étape, le candidat reçoit :

- Les formations à étudier en ligne ;
- Des sites web d'informations à visiter pour compléter les formations ;
- Des réflexions à mener sur son propre projet à partir de questionnaires, documents à remplir, outils à utiliser, etc.
- Un entretien éventuel avec le consultant si le candidat le juge nécessaire.

Jour 1 :

- Entretien avec un consultant FORCES
- Test de connaissances en ligne
- Programme et planning de formation
- Programme et planning d'accompagnement

Semaine 1 :

- Je confirme mon envie d'entreprendre
- Je choisis entre créer, reprendre, devenir franchisé
- Je rends mon habitation principale insaisissable

- Je contacte Pôle emploi pour bénéficier d'aides

Semaine 3 :

- J'étudie les étapes pour créer mon entreprise / J'étudie la méthodologie de reprise

Semaine 5 :

- Je détermine l'activité de ma future entreprise / J'élabore le cahier des charges de ma reprise

Semaine 7 :

- Je définis mon offre et mon marché / J'apprends à chercher une entreprise à reprendre

Semaine 9 :

- J'étudie mon marché / J'apprends à diagnostiquer et évaluer les cibles

Semaine 11 :

- Je fixe ma politique marketing / J'étudie les 14 points à négocier avec un cédant

Semaine 13 :

- Je fixe ma politique commerciale / J'apprends à rédiger et négocier une lettre d'intention

Semaine 15 :

- Je chiffre les besoins en financements / Je chiffre les besoins en financements

Semaine 17 :

- Je prépare mon business plan

Semaine 19 :

- Je formalise mon business plan

Semaine 21 :

- Je trouve les capitaux nécessaires

Semaine 23 :

- Je choisis mon statut juridique et fiscal

Semaine 24 :

- Je prends du recul sur mon projet, je choisis mes conseils

Contenu de la formation :

La formation est réalisée en ligne. Elle est divisée en deux parties :

- L'étude personnalisée de 7 parcours de formation de mise à niveau des connaissances du porteur (de la porteuse) de projet.
Les parcours à étudier sont déterminés pour chaque porteuse (porteur) de projet à partir de tests de connaissances réalisés en ligne et suite à un entretien téléphonique ou en visioconférence avec une consultante FORCES, qui évalue les besoins en formation exprimés par le porteur (la porteuse) de projet.
- L'étude recommandée de 15 parcours de formation pour créer une agence immobilière spécialisée en commercial.

Au vu des résultats des tests et de l'entretien, un plan d'acquisition de connaissances personnalisé est recommandé à partir des 22 parcours de formation.

Le rôle du consultant FORCES est de guider le porteur de projet pour qu'il prépare au mieux son projet et réussisse son entreprise. Le consultant sert de miroir au porteur de projet. Il l'invite à réfléchir et à agir.

7 parcours de formation pour la mise à niveau des connaissances nécessaires pour créer une agence spécialisée en immobilier commercial.

Les parcours sont étudiables pendant 6 mois, 24Heures/24, en illimité par la porteuse (le porteur) de projet.

J'assimile les bases de la comptabilité.

Je comprends le langage financier.

J'acquiers les bases de la fiscalité.

J'assimile les bases du droit des affaires.

Je me forme au droit des sociétés.

J'apprends à utiliser internet professionnellement.

J'adopte des comportements gagnants.

15 parcours d'actions pour créer ou reprendre une agence spécialisée en immobilier commercial :

Les parcours sont étudiables par la porteuse (le porteur) de projet pendant 6 mois, 24Heures/24, en illimité.

Professionnel de l'immobilier commercial.

Je découvre le métier de chef d'entreprise.

Je décide d'entreprendre.

Je crée mon entreprise.

Je reprends un fonds de commerce.

J'opte pour la franchise.

Je finance mes projets et mon entreprise.

J'organise l'entreprise avec le digital.

Je formalise mon offre et ma communication.

Je mets en place un marketing opérationnel.

Je prospecte.

Je développe mon chiffre d'affaires.

Je gère la trésorerie.

Je constitue mes équipes.

Je gère mes équipes.

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Les points forts de la formation :

Un catalogue de 22 parcours de formation enregistrées en vidéo d'une durée totale de 237h et un accompagnement de 5h.

Le (la) porteur de projet bénéficie d'une formation personnalisée et d'un accompagnement individuel par un consultant.

Résultats attendus de la formation :

A l'issue de la formation, le (la) porteur de projet a acquis toutes les connaissances qui lui manquaient pour entreprendre. La réalisation du programme de formation personnalisé est facilitée par le suivi et le contrôle du consultant Forces. Un planning précis et individuel est mis en place pour que dans les six mois, les objectifs aient été atteints.

- Il (elle) est formé(e) sur les points qu'il (elle) maîtrisait insuffisamment pour s'installer comme chef d'entreprise.
- Il (elle) a choisi un projet en cohérence avec sa personnalité, ses qualités et ses objectifs personnels.
- Il (elle) possède toutes les clefs pour entreprendre et réussir son projet. Clefs qui lui ont été données par des praticiens de l'entreprise qui conseillent habituellement des dirigeants et facturent plusieurs centaines d'euros l'heure de conseil.
- Il (elle) est sensibilisé(e) aux bonnes pratiques pour réussir le lancement de son entreprise.
- Il (elle) est accompagné(e) dans la validation des grandes décisions à prendre.

L'objectif de la formation personnalisée et accompagnement individuel est la réussite du projet entrepreneurial individuel de chaque apprenant.

Modalités pédagogiques :

Tests de connaissances préalables à l'action de formation.

Programme de formation personnalisé à chaque candidat.

6 mois de formation 24h/24.

Accompagnement individuel.

Handicap :

Formation en ligne 24h/24 + accompagnement individuel par téléphone ou visioconférence.

Prix :

2 378 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr