26, avenue de Suffren - 75015 PARIS

Téléphone: 01 44 49 19 50 - E-mail: cepso@socaf.fr Site: www.cepso-formation.fr

PROGRAMME DE FORMATION

1er semestre 2025

DÉCOUVREZ TOUS NOS THÈMES DE FORMATION:

TRANSACTION —————			
T1	Le métier d'agent immobilier : règlementation et obligations - 7h Comment remplir toutes les obligations règlementaires pour obtenir ou conserver sa carte professionnelle	T23	La vente en viager : Initiation - 7h Comment expliquer les atouts et les contraintes de la vente en viager et la proposer à mes clients
Т4	d'agent immobilier Du mandat au compromis - 7h Comment mener une vente de bout en bout avec les documents adaptés	Т30	360° transaction pour faire évoluer nos pratiques - 7h Comment faire un bilan de mes pratiques commerciales et d'identifier les changements
Т5В	Booster les ventes - 7h Comment mettre en place un process de relance et de suivi des actions en cours pour obtenir un meilleur taux de transformation	T31	Points de vigilance : les sources de contentieux en Transaction - 7h Comment anticiper les potentiels litiges en matière de transaction et mettre en place une pratique sécurisée
Т6	La cession de fonds de commerce - 7h Comment contrôler toutes les phases de la cession d'un fonds de commerce	T32	La vente en viager : perfectionnement - 7h Comment réaliser une vente en viager Améliorer le suivi de vos estimations, de vos
Т8	L'avis de valeur - 7h Comment réaliser un avis de valeur en tenant compte de la localisation du bien de son état et de sa valeur « affective»	Т35	mandats et de vos acheteurs jusqu'à l'acte authentique- 7h Comment faire un meilleur suivi de ses estimations, de ses mandats et de ses acheteurs jusqu'à l'acte authentique
Т9	Améliorer la rentrée de mandats exclusifs - 7h Comment rédiger un plan d'action au sein de l'agence et un plan de prospection sur le terrain pour signer des mandats exclusifs	Т36	Comment fidéliser ses clients de demain - 3h3o Comment améliorer la fidélisation des ses clients pour gagner en notoriété et obtenir de nouveaux contacts
T18	Rédaction et compréhension de compromis - 7h Comment rédiger et expliquer à ses clients le compromis de vente	Т37	Les bases de la vente d'un bien en LMNP sur le second marché - 3h30 Comment intégrer dans son catalogue et vendre des produit LMNP
T19	Vendre avec l'intelligence émotionnelle - 7h Comment adapter son discours et son comportement lors des négociations immobilières	T38	Les bases de l'intégration de produits neufs dans son catalogue - 3h30 Comment intégrer des produits neufs dans son catalogue de biens
T21	Le droit de l'urbanisme pour les agents immobiliers - 7h Identifier et comprendre les règles d'urbanisme rencontrées par les agents immobiliers dans leur pratique et savoir les expliquer aux clients	T39	Le crédit immobilier - 3h3o

FISCALITÉ

Les revenus fonciers - 7h Comment identifier la fiscalité applicable des différents régimes de location et communiquer les informations pour les déclarations des revenus fonciers

> Panorama de la fiscalité immobilière - 7h Comment proposer la meilleure fiscalité à ses clients

La SCI et la SARL de famille - 7h

Comment conseiller au mieux ses clients sur la création d'une société familiale de gestion de patrimoine

La transmission du patrimoine et sa fiscalité -

Comment identifier les enjeux fiscaux et juridiques liés à la transmission d'un bien immobilier

Création et fonctionnement d'un service Gérance - 7h Comment mettre en place un service de gestion locative au sein de son agence	Bail commercial : Indemnité d'éviction et valeur locative - 7h G22 Comment déterminer la valeur locative d'un local ou fonds de commerce et calculer une indemnité d'éviction
G2a Les baux d'habitation 2025 - 7h G2b La gestion des baux d'habitation 2025 - 7h Les charges récupérables et les réparations	Points de vigilance : les sources de contentieux en Gestion locative - 7h Comment anticiper les potentiels litiges en matière de gestion locative et mettre en place une pratique
locatives - 7h Comment identifier et évaluer les charges récupérables et les réparations locatives lors de la sortie d'un locataire Actualité des baux d'habitation - 7h	Points de vigilance : les sources de contentieux en bail commercial - 7h Comment anticiper les potentiels litiges en matière de bail commercial et mettre en place une pratique
Comment mettre en application les nouvelles règles relatives à la gestion des baux «loi 1989» Les impayés de loyers - 7h Comment créer sa propre procédure de traitement d'un impayé de loyer avec la gestion de la phase amiable et	G25 Bail d'habitation, de la sélection à l'entrée du locataire- 7h Comment évaluer la solvabilité d'un candidat locataire, rédiger le bail d'habitation et ses annexes et organiser l'entrée dans les lieux
Contentieuse Prospection et négociation en Gestion locative - 7h Comment mettre en place des actions commerciales et définir une politique de fidélisation pour étendre son portefeuille de gestion	Comment anticiper l'échéance du bail pour la gérer au mieux Les locations saisonnières : actualité de la règlementation et de la jurisprudence - 3H30
Développement et organisation de l'activité Gérance - 7h Comment comprendre et calculer les différents ratios de rentabilité de la profession ainsi que son développement	G27 Comment mettre en application les nouvelles règles législatives et jurisprudentielles relatives à la location saisonnière Réussir ses états des lieux d'entrée - 3H30 Comment réaliser et rédiger des états des lieux en bonne et due forme
G17 Etat des lieux et charges récupérables - 7h Comment réaliser et rédiger des états des lieux avec les bons réflexes sur la précision des mentions Maîtriser la comptabilité Gérance - 7h	Les assurances en Gestion locative - 3H30 Comment identifier les obligations légales du locataire et du propriétaire non occupant et appliquer la légalisation en vigueur
Comment contrôler et appréhender les états comptables en gestion locative Le bail commercial : initiation et fondamentaux and	Personne morale et location : quel type de bail ? - 3H30 Comment identifier le type de bail optimal à proposer à un client personne morale
Comment conseiller et accompagner ses clients en matière de bail commercial Bail commercial : perfectionnement et actualité - 7h Comment prendre en gestion des baux commerciaux	Bail commercial : Les états des lieux avant- après la loi Pinel - 3H30 Comment intégrer l'impact de la loi Pinel sur les états des lieux en immobilier commercial dans sa pratique professionnelle
	FT ORGANISATION

MANAGEMENT ET ORGANISATION

- MANAGEMENT ET ONGANIGATION			
М5	Définir et évaluer les objectifs des collaborateurs - 7h Comment fixer des objectifs communs et personnels à mes collaborateurs et en contrôler leur réalisation	М9	Dynamiser vos réunions d'équipe - 7h Comment piloter l'organisation et l'animation de la réunion pour atteindre l'objectif et garantir des résultats concrets
М6	Pilotage de l'activité et agilité managériale - 7h Comment manager une équipe avec une pluralité de profils différents et fixer une ligne directrice dans l'intérêt de l'entreprise	М10	Astuces et conseils pour recruter et maintenir ses équipes- 3h30 Comment améliorer son recrutement et maintenir son équipe
M7	Gestion du temps et des priorités - 7h Comment identifier les urgences et placer les priorités dans le temps	M11	Savoir recadrer, féliciter et motiver son équipe- 3h30 Comment définir la trame d'un entretien managérial pour un échange constructif et instaurer une relation de confiance avec son collaborateur

TOUTES ACTIVITÉS

A7	Réussir les photos de ses annonces immobilières avec un smartphone - 7h Comment réaliser les photos de ses annonces en mettant en valeur le bien concerné	A31	L'audit énergétique : enjeux et fonctionnement - 3h30 Comment comprendre l'audit énergétique et son impact sur le marché immobilier et savoir l'expliquer et le commenter à ses clients.
A8	La lutte contre le blanchiment appliquée à l'immobilier - 3h30 Comment rédiger et mettre en place une procédure de lutte contre le blanchiment pour l'agence et ses activités	A33	Droit des sociétés : quelles formes sociales pour quels avantages - 3h30 Comment déterminer quelle forme juridique est la plus adaptée à sa pratique professionnelle en fonction des spécificités de chacune
A11	Mieux prévenir et gérer les conflits - 7h Comment débloquer une situation tendue et repérer les comportements «à risque»	A34	Rénovation énergétique des maisons individuelles: exemples d'opérations réussies - 3h30 Comment donner à ses clients des solutions concrètes et pertinentes pour améliorer l'enveloppe du bâtiment
A15	Le RGPD pour les professions immobilières - 7h Comment rédiger une procédure interne de protection des données pour son agence et corriger les documents commerciaux	A35	Rénovation énergétique des bâtiments collectifs : exemples d'opérations réussies - 3h30 Comment donner à ses clients des solutions concrètes
A18	Gestion technique du patrimoine immobilier - 3h30 Comment faire la synthèse d'un patrimoine dans un		et pertinentes pour améliorer l'enveloppe du bâtiment et les systèmes de production de chaleur Acheter un cabinet immobilier - 7h
	tableau de bord et le présenter à mes clients	A36	Comment profiter des opportunités de croissance externe
A22	Se différencier en faisant vivre une expérience client unique - 7h Comment proposer à ses clients une expérience plus performante et qualitative et ainsi les fidéliser	A37	Les contrôles réglementaires des immeubles de bureaux et des commerces (ERT et ERP) - 3h30 Comment mettre en place les contrôles périodiques des
	Diagnostics immobiliers : compréhension et responsabilités - 7h		équipements et les opérations de maintenance imposés par la règlementation
A23	Comment traduire à son client les diagnostics et repérer les facteurs essentiels dans les conclusions et recommandations	A38	Carnet d'Information du Logement et du Diagnostic Technique Global - 3h30 Comment comprendre le Carnet d'Information du Logement et du Diagnostic Technique Global et
A26	financiers (bilan et compte de résultat) et calculer les principaux ratios de performance DPE et indécence du logement - 7h		appréhender le contexte juridique et technique pour en optimiser la gestion et sécuriser sa responsabilité
A20		T20A	
A27			réseaux sociaux et cibler sa communication pour gagner des clients
	logement indécent Améliorer la visibilité de son agence sur	T24	Approche pathologique du bâtiment - 3h30 Comment identifier les désordres, diagnostiquer les différentes pathologies du bâti et proposer des remèdes
A28	internet - 7h Comment gagner en visibilité sur Internet grâce au référencement		La transition énergétique : obligations réglementaires, DPE et audit, aides et cas
A29	Anticiper un contrôle de la DGCCRF - 7h Comment se prémunir d'un éventuel contrôle en étant conforme aux exigences légales	T28A	concrets - 7h Comment identifier les paramètres influant de la consommation d'énergie d'un logement et calculer en fonction des solutions proposées le retour sur investissement
A30	L'intelligence artificielle au service des métiers de l'immobilier - 3h30 Découvrir les applications concrètes de l'1A pour les métiers de l'immobilier pour une éventuelle mise en place	T28B	La rénovation énergétique : techniques, isolation, chauffage, ventilation et cas concrets - 7h Comment orienter les propriétaires sur les travaux à réaliser pour gagner en performance énergétique et estimer le retour sur investissement

COPROPRIÉTÉ

C2	Gestion financière et comptable de la copropriété - 7h Comment lire et mettre à jour les différents états comptables, vérifier la répartition des charges et leur affectation	C20	La rénovation énergétique en copropriété : contexte réglementaire et financement - 3h30 Comment maîtriser les étapes d'un projet de rénovation énergétique pour conseiller au mieux les copropriétaires
C6	Actualité de la copropriété - 7h Comment mettre en application les nouvelles règles relatives à la gestion d'une copropriété	C21	Le rôle du syndic dans les contentieux privatifs- 7h Comment appréhender les enjeux pour le Syndicat des copropriétaires dans le cadre de contentieux à priori privatifs et agir en conséquence.
С7	Les impayés de charges de copropriété - 3h30 Comment mettre en place une procédure type en cas de charges impayées avec le détail du recouvrement et l'application du super privilège	C23	Parties communes - Parties privatives - 3h30 Comment identifier les parties communes et les parties privatives de la copropriété et sécuriser sa pratique
C8	L'assemblée générale de copropriété - 7h Comment convoquer une assemblée générale, établir l'ordre du jour et rédiger les résolutions en respectant les règles de majorité	C24	Le conseil syndical : missions, pouvoirs, mandats, délégation de pouvoir étendue - 3h30 Comment maitriser la délégation de pouvoir au conseil syndical
C11	Les travaux et la maintenance en copropriété - 7h Comment anticiper les travaux de maintenance et faire voter en assemblée générale tout type de travaux	C25	Le syndic : missions, obligations et rémunération - 7h
C12	Développement et organisation de l'activité de syndic - 7h Comment optimiser un service syndic et calculer les ratios de rentabilité de différents pôles d'activité de son agence	C26	Les petites copropriétés et les copropriétés à deux : les règles spécifiques de fonctionnement - 3h30 Comment adapter sa gestion aux spécificités des petites copropriétés
C14	ASL, AFUL, Lots de volumes, unions, copropriétés : bien en différencier la gestion - 3h3o Comment identifier les différentes structures et adapter sa gestion à la règlementation spécifique à chacune des structures	C27	Le règlement de copropriété : contenu, interprétation, modifications et mise à jour - 3h30 Comment maitriser le contenu du règlement de copropriété
C18	Gestion des copropriétés neuves - 7h Comment mettre en place les premiers organes de décision d'une copropriété	C28	Booster votre prise de parole en assemblée générale - 3h30 Comment développer son impact devant un groupe : Inspirer, captiver, convaincre
C19	Suivi de chantiers, levées de réserves et garanties : ce qu'il faut savoir - 7h Comment mettre en œuvre les travaux décidés par l'assemblée générale, les copropriétaires ou par les bailleurs (sans engager sa responsabilité)	C29	Licencier un salarié de la copropriété - 3h30 Comment acquérir les réflexes pour sécuriser la procédure de licenciement d'un salarié de la copropriété

TARIFS DES FORMATIONS

Durée de la forma- tion	Prix sociétaire par formation et par personne	Prix non-sociétaire par formation et par personne
1/2 journée (3h30)	198 € TTC (165 € HT)	228 € TTC (190 € HT)
1 journée (7h)	324 € TTC (270 € HT)	372 € TTC (310 € HT)

Retrouvez les dates, le détail des formations et le nombre de places disponibles sur notre site Internet

www.socaf.fr/formation-immobilier

