



2026

Catalogue de Formation Continue

Notre focus pour les entreprises de service

Savoir vendre ses prestations et ses tarifs

Optimiser ses tarifs et savoir vendre ses prestations, pour développer son chiffre d'affaires durablement.

L'enjeu de la tarification dans l'économie de l'entreprise.

Techniques de vente et argumentaires commerciaux.

Les saboteurs, les clefs de la réussite, les étapes d'une négociation réussie, la boîte à outils de la performance.

Optimiser son barème et vendre ses prestations.

Durée : 1/2 journée en présentiel ou en visioconférence.

Le Règlement Général sur la Protection des Données dans les activités de service

Connaitre et appliquer le RGPD dans son activité.

Le RGPD : Principes et obligations.

La donnée personnelle, le DPO, les sanctions.

Appliquer le RGPD dans son entreprise.

RGPD : Les 6 avantages et les 6 bons réflexes.

Durée : 1/2 journée en présentiel ou en visioconférence.

Gestion du temps, du stress, et des conflits

Apprendre à gérer son temps, son stress, et les conflits dans les activités de service.

L'enseignement des Arts Martiaux dans les relations humaines en milieu professionnel. Le Japon comme angle d'approche.

La cascade infernale temps / stress / conflit.

L'organisation et la gestion du temps à court, moyen et long terme dans les activités de services.

Décrypter les mécanismes de développement du stress.

Anticipation, gestion et résolution des conflits.

Durée : 1/2 journée en présentiel pour une approche synthétique, ou 1 journée en présentiel pour approfondir les thèmes abordés et démultiplier les acquis en cas pratiques.

L'entreprise connectée

Concevoir et développer une communication numérique performante et pérenne.

La communication numérique.

L'agence sur internet : Définir sa stratégie numérique.

Site internet et fiche établissement.

Les réseaux sociaux Facebook, Instagram, et LinkedIn.

Concevoir et gérer sa communication sur les réseaux sociaux.

Durée : 1/2 journée en présentiel ou en visioconférence pour le programme initial, ou 1 journée pour créer les profils/pages et compléter avec des cas pratiques.

RSE et QVT dans les agences de service

Moderniser son activité de services pour en faire un modèle de l'entreprise de demain.

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

Fondamentaux de l'organisation de l'activité de services.

Modes de management et réalités générationnelles.

Innover pour renforcer la Qualité de Vie au Travail (QVT).

Durée : 1/2 journée en présentiel ou en visioconférence.

Communication et prise de parole dans les activités de service

Optimiser sa prise de parole en public dans les situations sereines et conflictuelles.

Communication orale, un émetteur et des récepteurs nombreux et différents. Codes générationnels.

La respiration et la voix dans la communication verbale.

Un corps au service de l'expression. Communication non verbale. Communication para-verbale.

Techniques d'animation de réunions.

Traitement des objections dans les situations collectives.

Durée : 1/2 journée en présentiel pour une approche synthétique, ou 1 journée en présentiel pour approfondir les thèmes abordés et démultiplier les acquis en cas pratiques.

Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

www.oka-formationimmo.com

Gestion technique et maintenance patrimoniale

*Maîtriser les obligations réglementaires
et devenir un facility manager performant.*

Maîtriser les fondamentaux de la maintenance immobilière.

Mettre en œuvre les contrats d'exploitation.

La sécurité incendie.

Assurer la gestion des ERP / IGH.

La rénovation énergétique, le Plan Pluriannuel de Travaux, le diagnostic structurel, et le Décret Tertiaire.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

Les assurances et les sinistres

Gérer les contrats d'assurances et les sinistres.

Les assurances dans l'Immobilier.

L'assurance Multirisques Habitation.

L'assurance Multirisques Immeuble et la convention IRSI.

L'assurance construction et l'assurance dommage-ouvrage.

Les sinistres DO et la convention CRAC.

Les pathologies en dommage-ouvrage.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

Les baux commerciaux et professionnels

Sécuriser la gestion de l'immobilier commercial.

Statut des baux commerciaux.

Signature, événements en cours de bail, et arrivée du terme.

Dispositions financières, comptables et fiscales.

Anomalies, contentieux, et jurisprudences.

Statut des baux professionnels.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

Immobilier tertiaire et gestion d'actifs

*Connaitre les spécificités de l'immobilier tertiaire
et devenir un property manager performant.*

Spécificités de la gestion d'immeubles tertiaires.

Gestion locative, technique, financière et fiscale des lots.

Entretien du patrimoine et développement du portefeuille.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

La formation sur mesure

*Formation 1 to 1, coaching individualisé, ou formation d'intégration,
pour les dirigeants, les encadrants et les collaborateurs.*



Formateur : Jean-Christophe GODIN, DESS de Droit Immobilier (1993), 15 ans d'expérience dans le Logement Social et 20 ans d'activité opérationnelle et managériale dans les Services Immobiliers en secteur résidentiel et en secteur touristique (Syndic, Gestion Locative, Transaction, Location de Vacances), incluant 10 ans d'actions de formation en intra dans des agences et cabinets immobiliers. Formateur dans les établissements d'enseignement supérieur en alternance (Licence, Bachelor et Master en Professions Immobilières et en Management).

Formation spécifique et titulaire du CCE de Formateur en Entreprise (France Compétences - CCI France 2022).

Méthode : Référentiel Qualiopi.

Formation en présentiel, en visioconférence, ou en hybride.

Pédagogie active avec des échanges réguliers et des interactions permanentes entre formateur et participants.

Études de cas, jeux de rôle, exercices de mise en situation.

Évaluations en début et en fin de formation. Questionnaire de satisfaction.

Qualiopi :

Formations conçues
et réalisées en application
du référentiel Qualiopi.

Possibilités de financement
par votre OPCO ou les fonds
d'assurance formation.

Tarifs : Nous consulter.

Tarifs forfaitaires optimisés pour un maximum de 6 participants.

Tarification individuelle possible pour les équipes à partir de 2 participants.

Formation en interne : Uniquement avec vos collaborateurs, en présentiel dans votre entreprise ou une salle de formation, ou en visioconférence.

Formation en externe : En regroupement de collaborateurs de plusieurs entreprises, dans un lieu adapté à la formation.

Participants : Formations optimisées pour 6 participants.

Pas de niveau prérequis, mais une expérience de 6 mois dans son poste permet de mieux appréhender les compétences transmises et d'échanger sur des cas pratiques.

**Les formations sont accessibles aux publics en situation de handicap
et aux personnes à mobilité réduite.**

Des aménagements peuvent être prévus en fonction des profils.

**OKA Formation Continue est situé à Chambéry,
et propose ses actions de formation en présentiel
en Savoie, Haute-Savoie, Isère et Rhône,
et en distanciel dans le reste de la France.**

**Possibilité de format hybride programmé ou imprévu
(Collaborateur éloigné, maladie, événement climatique, etc.)**

Omoikané Alpes - SARL au capital de 5 000 €

RCS 919 440 115 Chambéry

356, rue Anatole France 73000 CHAMBERY

Tel : 04 79 27 32 39 - contact@omoikane-alpes.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84730259673

auprès du Préfet de la région Auvergne Rhône-Alpes

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

OKA Formation Continue est une marque déposée de Omoikané Alpes
Photos d'illustration : Droits réservés - Photos réalisées par J-C Godin.