

Programme de Formation Continue

Immobilier Résidentiel et Touristique - Plaine et Montagne

Formations obligatoires ALUR - Page 2

Code de Déontologie
Lutte contre la discrimination

Formations générales - Page 2

Savoir vendre ses prestations immobilières
Le RGPD dans les activités immobilières
L'agence immobilière connectée

Formations fondamentales - Page 2

Les fondamentaux de la transaction dans l'ancien
Gestion et développement d'un parc de gestion locative
La copropriété : Mise à jour des socles de connaissances
Techniques d'évaluation des biens

Formations transversales - Page 4

La copropriété pour les négociateurs
La comptabilité pour les gestionnaires de copropriété

Formations complémentaires - Page 3

Connaissances techniques

Les pathologies du clos et du couvert
Les pathologies du second œuvre et des équipements

Assurances et sinistres

Les contrats et des prestataires d'assurance
La gestion des assurances et des sinistres

Gestion locative en copropriété

Organisation, travaux et sinistres

La vente en viager

La vente de neuf dans les agences immobilières

Les baux commerciaux et professionnels

Développement personnel - Page 4

Gestion du temps, du stress, et des conflits
Communication et prise de parole en public

Formation sur mesure, masterclass, conférence, séminaire,
coaching individualisé, intégration de collaborateur - Page 4



Formation Continue
Métiers de l'Immobilier

Votre partenaire formation dans les Alpes

Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

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.

www.oka-formationimmo.com

Formation obligatoire : Code de Déontologie

Objectif : Connaître et appliquer le Code de Déontologie.

La Loi Hoguet et ses évolutions.
Le Code de Déontologie et le CNTGI (Décret du 28/08/15) .
Obligations (Tracfin, Bloctel, DGCCRF, contrôles, sanctions).

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés toutes activités.

Durée : 2 heures. Module intégrable dans une formation à la 1/2 journée ou à la journée.

Formation obligatoire : Lutte contre la discrimination

Objectif : Maîtriser et mettre en œuvre les obligations légales.

Typologies et stéréotypes de la discrimination dans l'immobilier.
Méthodes et contrôles en transaction et en gestion immobilière.
De la théorie à la pratique. Management, risques et sanctions.

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés toutes activités.

Durée : 2 heures. Module intégrable dans une formation à la 1/2 journée ou à la journée.

Savoir vendre ses prestations immobilières

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

Définir l'enjeu de la tarification dans l'économie de l'entreprise.
Maîtriser les techniques de vente et les argumentaires commerciaux.
Optimiser son barème et vendre ses prestations.

Participants : Dirigeants, encadrants, commerciaux, gestionnaires, assistants, comptables.

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

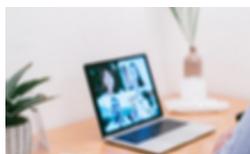
Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) dans les activités immobilières.

Objectif : Appliquer le RGPD dans ses activités immobilières.

Réglementation et obligations, de la théorie à la pratique.
Le RGPD pour les agences immobilières, 6 avantages, 6 bons réflexes.
Progiciels de gestion des activités. Les droits des clients.
Site internet et stockage des données.

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés ayant une responsabilité en communication et en informatique.

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



L'agence immobilière connectée

Objectif : Développer une communication numérique performante.

L'agence sur internet, pourquoi et comment.
Stratégie numérique pour chaque métier (Transaction, Gestion Locative, Syndic, Location de Vacances).
Site internet et fiche établissement Google.
Réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Instagram. Publications et calendrier.

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, négociateurs, gestionnaires syndic et gestion, assistants.

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.

Les fondamentaux de la transaction dans l'immobilier ancien (urbain, rural et touristique)

Objectif : Maîtriser les supports et les interactions de l'activité de transaction immobilière.

Maîtriser les mandats de vente pour développer son portefeuille.
Analyser les aspects connexes pour sécuriser son activité.
Optimiser la rédaction des avant-contrats pour réussir ses ventes.
Développer la prospection en copropriété.
Développer les synergies avec la gestion locative.

Participants : Dirigeants, chefs des ventes, négociateurs salariés ou agents commerciaux, assistants.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.



Gestion et développement d'un parc de gestion locative

Objectif : Maîtriser les modalités réglementaires et opérationnelles de la gestion locative pour développer son parc.

Connaître la Loi du 6 juillet 1989.
Optimiser le contact client jusqu'à la signature du mandat de gestion.
Performer dans la commercialisation d'un bien jusqu'à l'état des lieux.
Mettre en œuvre des techniques adaptées face aux anomalies de gestion.
Assurer le développement du parc.

Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires gérance, agents de location.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

La copropriété : Mise à jour des socles de connaissances

Objectif : Appliquer les dernières évolutions réglementaires pour sécuriser la gestion du portefeuille de copropriétés.

Positionner la copropriété dans son contexte juridique.
Maîtriser le Règlement de Copropriété et ses annexes.
S'approprier les évolutions réglementaires ALUR / ELAN / 3DS.
Assurer la gestion quotidienne des copropriétés.
Structurer la gouvernance de la copropriété.
Mettre en œuvre l'Assemblée Générale à l'épreuve du distanciel.

Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires syndic, assistants syndic, comptables syndic.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.



Techniques d'évaluation des biens

Objectif : Maîtriser les techniques d'évaluation des biens pour optimiser son activité commerciale.

Enjeux de l'évaluation immobilière, valeur vénale et marchés de l'immobilier.
Les techniques d'évaluation en transaction immobilière.
Biens atypiques. Techniques croisées. Traitement des objections.
L'évaluation en location résidentielle et en location touristique.

Participants : Dirigeants, chefs des ventes, négociateurs salariés ou agents commerciaux.

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

Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

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.

www.oka-formationimmo.com

Assurances et sinistres - Module 1

Objectif : Connaître le fonctionnement des contrats et des prestataires d'assurance.

Les assurances dans l'immobilier.
Les contrats Multi Risques Immeubles.
L'assurance construction et l'assurance dommage-ouvrages.
Les assureurs et les courtiers.

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, gestionnaires syndic et gestion, assistants.

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



Assurances et sinistres - Module 2

Objectif : Gérer les assurances et les sinistres avec les orientations et les moyens de son agence.

De la convention CIDRE à la convention IRSI.
L'assurance construction et la convention CRAC.
Gestion en agence des sinistres MRI et DO, Aspects techniques. Expertises.
Les bonnes pratiques dans l'agence (Sur mesure pour votre agence).

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, gestionnaires syndic et gestion, assistants.

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

Le cas échéant, il est conseillé d'organiser ces 2 formations le même jour. Pour le module N°1, possibilité de faire intervenir votre courtier ou votre assureur privilégié.

La vente en viager

Objectif : Maîtriser les dispositions spécifiques du viager pour diversifier son activité de transaction immobilière.

Le marché et la psychologie d'une transaction immobilière atypique.
Spécificités juridiques et fiscales de la vente en viager.
Mécanismes et interlocuteurs des différents types de viager.
Intégrer la vente en viager dans son agence, de l'estimation à la finalisation de la vente.

Participants : Dirigeants, chefs des ventes, négociateurs salariés ou agents commerciaux.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

Gestion locative en copropriété

Objectif : Maîtriser le fonctionnement de la copropriété pour assurer la gestion de son parc locatif.

Maîtriser l'organisation de la gestion et de la gouvernance de la copropriété.
Connaître le fonctionnement des contrats et des prestataires d'assurance.
Connaître les pathologies du second œuvre et des équipements.
Gérer les travaux et les sinistres en copropriété.

Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires gérance, agents de location.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.



Connaissances techniques Les pathologies du clos et du couvert

Objectif : Connaître les modes de construction en plaine et en montagne pour corriger les pathologies du clos et du couvert.

Gestion des non-conformités et des sinistres sur les fondations, le gros œuvre, les murs, les toitures.
Développement de la rénovation énergétique et pathologies connexes. (Sur mesure : Plaine ou montagne pour votre agence).

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, gestionnaires syndic et gestion, assistants.

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

Le cas échéant, il est conseillé d'organiser ces 2 formations le même jour. Chaque module peut se décliner avec une 1/2 journée supplémentaire de visite de sites pour mettre en pratique les compétences transmises.



Connaissances techniques Les pathologies du second œuvre et des équipements

Objectif : Connaître les anomalies de réalisation et corriger les pannes sur le second œuvre et les équipements.

Isolation des bâtiments. Réseaux d'assainissement.
Production de chauffage et d'eau chaude sanitaire. Ventilation.
Réseaux de courants forts et courants faibles.
Réseaux de distribution et de collecte des liquides.

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, gestionnaires syndic et gestion, assistants.

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

Les baux commerciaux et professionnels

Objectif : 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.

Participants : Dirigeants, chefs des ventes, négociateurs salariés ou agents commerciaux.

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

La vente de neuf dans les agences immobilières

Objectif : Intégrer la vente de programmes neufs dans son agence et son activité de transaction immobilière.

Promotion immobilière et montage d'opération.
Principe de la vente en état futur d'achèvement (VEFA).
Dispositions juridiques et fiscales de la vente d'immobilier neuf.
L'immobilier collectif neuf et la copropriété.

Participants : Dirigeants, chefs des ventes, négociateurs salariés ou agents commerciaux.

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



Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

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.

www.oka-formationimmo.com

La copropriété pour les négociateurs

Objectif : Maîtriser le fonctionnement de la copropriété pour optimiser son activité de transaction immobilière.

Synthèse de la Loi du 10 juillet 1965 pour la transaction.
Les pièges des immeubles en copropriété pour les négociateurs.
Synergies transaction et syndic.
Prospection en copropriété.

Participants : Dirigeants, négociateurs salariés ou agents commerciaux, assistants.

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



Communication et prise de parole en public

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

Communication orale, un émetteur et des récepteurs nombreux et différents.
La respiration et la voix dans la communication vocale.
Un corps au service de l'expression. Communication non verbale.
Techniques d'animation de réunions.
Réponses aux objections dans les situations collectives.

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés toutes activités.

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.



Le +

Jean-Christophe GODIN étudie le chant dans différentes formes, de la récitation musicale au chant lyrique, et propose de transmettre des techniques adaptées pour l'expression en petite réunion ou devant un large public.

La comptabilité pour les gestionnaires de copropriété

Objectif : Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité pour mieux communiquer avec les comptables et avec les clients.

Obligations et finalités de la comptabilité.
Les enjeux pour l'agence et le gestionnaire.
La comptabilité en copropriété, budgets, charges collectives et privatives.
Les documents comptables, les annexes SRU, les fonds de réserve et les comptes d'attente.

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, gestionnaires, assistants.

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



La formation sur mesure

L'enseignement dans les établissements d'enseignement supérieur et l'animation de séminaires de formation dans les agences immobilières et les cabinets d'administration de biens nécessitent des compétences pluridisciplinaires qui permettent la conception et la réalisation d'une action de formation sur mesure adaptée à vos besoins :

- Masterclass ponctuelle sur une thématique précise (1 à 2 heures).
- Intervention en format conférence dans un événement.
- Formation à la journée avec plusieurs thèmes.
- Séminaire multi-métiers (1 à 2 jours).
- Coaching individualisé pour faire monter en compétences un collaborateur.
- Formation d'intégration d'un nouveau collaborateur.

Gestion du temps, du stress, et des conflits

Objectif : Apprendre à gérer son temps, son stress, et les conflits dans les activités immobilières.

L'enseignement des Arts Martiaux dans les relations humaines au Japon.
L'organisation et la gestion du temps à court, moyen et long terme dans les activités immobilières.

Sémantique orale et posture physique dans les relations humaines et commerciales.

Communication par l'écrit, les risques et les avantages.

Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés toutes activités.

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.



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 (BTS, 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.

Tarifs : Nous consulter. Tarifs optimisés pour un maximum de 6 participants.

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

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

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

Participants : Formation optimisée pour 6 participants.

Pas de niveau pré-requis, 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.

Financement externe : Possibilité de financement par l'OPCO des Entreprises de Proximité (Intégrant les entreprises relevant de la CCI Immobilier) avec accord préalable de financement pour les entreprises de moins de 50 salariés, ou participation partielle suivant l'accord de branche pour les entreprises de plus de 50 salariés.

O.K.A Formation Continue est idéalement situé à Chambéry, et propose ses actions de formation en présentiel en Savoie, Haute-Savoie, Isère et Rhône et en visioconférence.

O.K.A Formation Continue est une marque déposée de Omoikané Alpes
Photos d'illustration : Banque d'images Wix - Photos libres de droits, sauf photos réalisées par J-C Godin.

Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

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.

www.oka-formationimmo.com