



# 2026

## Catalogue de Formation Continue

### Immobilier Résidentiel et Touristique - Plaine et Montagne

#### Formations obligatoires Loi ALUR - Page 2

Code de Déontologie  
Lutte contre la discrimination

#### Formations généralistes - Page 2

Savoir vendre ses prestations immobilières  
Le RGPD dans les activités immobilières  
L'agence immobilière connectée  
RSE et QVT dans les agences immobilières

#### Formations fondamentales - Page 3

Les fondamentaux de la vente dans l'ancien  
Gestion et développement d'un parc de gestion locative  
Les fondamentaux de la copropriété et du métier de syndic  
Techniques d'évaluation des biens

#### Formations techniques - Page 4

Les pathologies du clos et du couvert  
Les pathologies du second œuvre et des équipements  
Gestion technique et maintenance patrimoniale  
Maîtriser les contrats d'assurances MRH MRI DO  
Gérer les sinistres et les indemnisations IRSI CRAC

#### Formations complémentaires - Page 5

Gestion locative en copropriété  
La copropriété : Mise à jour des socles de connaissances  
Intégrer les immeubles neufs en copropriété  
La vente en viager  
La vente de neuf dans les agences immobilières  
Les baux commerciaux et professionnels  
Immobilier tertiaire et gestion d'actifs

#### Formations transversales - Page 3

La copropriété pour les vendeurs  
La comptabilité pour les gestionnaires de copropriété

#### Formations sur mesure

Masterclass - Conférence - Séminaire  
Formation 1 to 1 - Coaching individualisé  
Intégration de collaborateur - Page 6

#### Développement personnel - Page 6

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



Formation Continue  
Métiers de l'Immobilier

Votre partenaire formation dans les Alpes

Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

[www.oka-formationimmo.com](http://www.oka-formationimmo.com)



## Formation obligatoire Loi ALUR : Code de Déontologie

*Connaître et appliquer le Code de Déontologie.*  
Loi Hoguet, obligations et responsabilités des professionnels.  
Le Code de Déontologie et le CNTGI (Décret du 28/08/15).  
Tracfin, Bloctel, la DGCCRF, les contrôles et les sanctions.  
*Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés toutes activités, et agents commerciaux.*  
*Durée : 2 heures. Module intégrable dans une formation à la 1/2 journée ou à la journée.*

## Formations Obligatoires Formations Généralistes

### Le Règlement Général sur la Protection des Données dans les activités immobilières

*Appliquer le RGPD dans ses activités immobilières.*  
Le RGPD : Principes et obligations.  
La donnée personnelle, le DPO, les sanctions.  
Appliquer le RGPD dans mon agence immobilière.  
RGPD : Les 6 avantages et les 6 bons réflexes.  
*Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés toutes activités, et agents commerciaux.*  
*Durée : 1/2 journée en présentiel ou en visioconférence.*

## Formation obligatoire Loi ALUR : Lutte contre la discrimination

*Maîtriser et mettre en œuvre les obligations légales.*  
Discrimination au quotidien, droit pénal, et droit au logement.  
Typologies, stéréotypes, vocabulaire et attitudes de la discrimination dans l'immobilier.  
Management, pédagogie, méthodes et contrôles dans les activités immobilières.  
*Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés toutes activités, et agents commerciaux.*  
*Durée : 2 heures. Module intégrable dans une formation à la 1/2 journée ou à la journée.*

### L'agence immobilière 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.  
*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.*



Nouvelle  
formation  
en 2026

## Savoir vendre ses prestations immobilières

*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.  
*Participants : Dirigeants, encadrants, commerciaux, gestionnaires, assistants, comptables, agents commerciaux.*  
*Durée : 1/2 journée en présentiel ou en visioconférence.*

### RSE et QVT dans les agences immobilières

*Moderniser son activité de services pour en faire un modèle de l'entreprise immobilière de demain.*  
La responsabilité sociétale des entreprises immobilières (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).  
*Participants : Dirigeants, encadrants, commerciaux, gestionnaires, assistants, comptables, agents commerciaux.*  
*Durée : 1/2 journée en présentiel ou en visioconférence.*

**Rassembliez vos connaissances et assemblons nos compétences**

**[www.oka-formationimmo.com](http://www.oka-formationimmo.com)**



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

*Maîtriser les supports et les interactions de l'activité de la vente immobilière.*

Maîtriser les mandats de vente.

Quelques pièges des biens individuels et collectifs.

Analyser les aspects connexes pour sécuriser son activité.

Optimiser la rédaction des avant-contrats.

Actualité réglementaire.

Prospection en copropriété.

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

*Maîtriser les modalités réglementaires et opérationnelles pour développer son parc.*

Les obligations des professionnels.

Les mandats en gestion locative.

Les baux de la Loi du 6 Juillet 1989.

La vie du local et les aspects financiers du bail.

La comptabilité en gestion locative.

La gestion courante, les impayés et le contentieux.

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

*Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.*

## Les fondamentaux de la copropriété et du métier de syndic

*Maitriser l'ensemble des obligations réglementaires de la gestion de copropriété.*

Le cadre juridique et le statut de la copropriété.

Les statuts annexes et les ensembles complexes.

Les documents essentiels de la copropriété.

Les organes de fonctionnement de la copropriété.

L'assemblée générale de la copropriété.

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

*Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.*

## Techniques d'évaluation des biens

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

Enjeux de l'évaluation immobilière, valeur vénale et marchés de l'immobilier résidentiel urbain et rural, et touristique.

Les techniques d'évaluation en transaction immobilière.

Biens atypiques. Techniques croisées. Avis de valeur.

Traitement des objections.

L'évaluation en location résidentielle et en location touristique.

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

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

## Formations Fondamentales

## Formations Transversales

### La copropriété pour les vendeurs

*Maîtriser le fonctionnement de la copropriété pour optimiser son activité de vente.*

Synthèse de la Loi du 10 juillet 1965 pour la transaction.

Le dossier de vente en copropriété.

Les pièges de la copropriété pour la vente immobilière.

Actualité réglementaire.

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

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

### La comptabilité

#### pour les gestionnaires de copropriété

*Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité pour mieux communiquer avec les copropriétaires.*

Obligations, finalités, et enjeux de la comptabilité.

La comptabilité en copropriété : Plan comptable, budgets, arrêtés de comptes, charges collectives et privatives.

Les documents comptables, les annexes SRU, les fonds de réserve et les comptes d'attente.

Vente de lot : Comptabilité, calendrier, et état daté.

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

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

**Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences**

**www.oka-formationimmo.com**

## Maitriser les contrats d'assurances

*Connaître le fonctionnement des contrats et des prestataires d'assurance.*

Les assurances dans l'Immobilier.

L'assurance Multirisques Habitation.

L'assurance Multirisques Immeuble.

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

*Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires, assistants et comptables en gestion locative et syndic de copropriété.*

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



## Gestion technique et maintenance patrimoniale

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

Maitriser 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.

*Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires, assistants en gestion locative et syndic de copropriété.*

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

## Gérer les sinistres et les indemnisations

*Maîtriser les conventions IRSI et CRAC et gérer les sinistres et les indemnisations.*

Les assurances dans l'Immobilier.

Les sinistres MRH et MRI, et la convention IRSI.

Les sinistres DO et la convention CRAC.

Les pathologies en dommage-ouvrage.

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

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

## Formations Techniques



### 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.

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

*Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.*



### Qualiopi :

Formations conçues et réalisées en application du référentiel Qualiopi.

-----

Possibilité de financement par l'OPCO EP ou les fonds d'assurance formation.

## Les pathologies du second œuvre et des équipements

*Connaitre et corriger les pathologies du second œuvre et des équipements techniques.*

Les règles de l'art et les DTU.

Les fondations, le gros œuvre, les murs, et les toitures.

Le diagnostic structurel et la rénovation énergétique.

*Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires, assistants en gestion locative et syndic de copropriété.*

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

## OKA Formation Continue Métiers de l'Immobilier

**Votre partenaire formation dans les Alpes**

**Présentiel - Visioconférence - Hybride**

**Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences**

**[www.oka-formationimmo.com](http://www.oka-formationimmo.com)**

# Formations Complémentaires

## Gestion locative en copropriété

*Optimiser la gestion locative des biens dans les immeubles en copropriété.*

La copropriété et la Loi du 10 Juillet 1965.  
 Documents réglementaires de la copropriété.  
 Organes de fonctionnement et comptabilité.  
 Fonctionnement des contrats et des prestataires d'assurance.  
 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.*

## La vente de neuf dans les agences immobilières

*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 de 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.*

## La copropriété : Mise à jour des socles de connaissances

*Appliquer les évolutions réglementaires pour sécuriser la gestion du portefeuille.*

S'approprier les évolutions réglementaires ALUR / ELAN / 3DS.  
 Focus : Loi Le Meur, Décret Tertiaire, Diagnostic Structurel.  
 La rénovation énergétique et le Plan Pluriannuel de Travaux.  
 La comptabilité de la copropriété.  
 L'Assemblée Générale à l'épreuve du distanciel.  
 La gestion quotidienne, les contrats, et le personnel salarié.  
 Les statuts annexes et les ensembles complexes.  
*Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires syndic, assistants syndic, comptables syndic.*  
*Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.*

## Intégrer les immeubles neufs en copropriété

*Maitriser l'intégration et la gestion des immeubles neufs en copropriété pendant les 10 premières années.*

Les spécificités du cadre juridique des immeubles neufs.  
 Anticiper la livraison des parties communes.  
 La réception des parties communes et les garanties légales.  
 Gérer les sinistres en dommage-ouvrages.  
*Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires syndic, assistants syndic, comptables syndic.*  
*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, évènements en cours de bail, et arrivée du terme.  
 Dispositions financières, comptables et fiscales.  
 Anomalies, contentieux, et jurisprudences.  
 Statut des baux professionnels.  
*Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires gérance, agents de location.*  
*Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.*

## La vente en viager

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

Le marché et la psychologie d'une transaction atypique.  
 Les fondamentaux du viager libre et occupé (Usufruit / DUH).  
 Spécificités juridiques, financières, et fiscales. Barèmes.  
 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.*



## 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.  
*Participants : Dirigeants, encadrants, gestionnaires, assistants et comptables en gestion locative et syndic de copropriété.*  
*Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.*

**Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences**

**[www.oka-formationimmo.com](http://www.oka-formationimmo.com)**



## Gestion du temps, du stress, et des conflits

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

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 immobilières.

Décrypter les mécanismes de développement du stress.

Anticipation, gestion et résolution des conflits.

*Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés et agents commerciaux 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 (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.

## Communication et prise de parole dans les activités immobilières

*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.

Traitements des objections dans les situations collectives.

*Participants : Dirigeants, responsables d'activité, salariés et agents commerciaux 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.*

## La formation sur mesure

*Conception et réalisation d'une action de formation sur mesure adaptée à vos besoins (Tarification spécifique) :*

- Masterclass sur une thématique précise (1 à 2 heures).
- Intervention en format conférence dans un évènement.
- Formation à la journée avec plusieurs thèmes.
- Séminaire multi-métiers (1 à 2 jours).
- Formation 1 to 1 pour anticiper une évolution ou former un collaborateur sur des compétences spécifiques.
- Coaching individualisé pour accompagner un dirigeant, un encadrant ou un collaborateur.
- Formation d'intégration d'un nouveau collaborateur.

**Omoikané Alpes est idéalement 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, évènement 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.

**Rassembliez vos connaissances et assemblons nos compétences**

**www.oka-formationimmo.com**