

Programme de Formation Continue

2023

Immobilier Résidentiel et Touristique - Plaine et Montagne

Formations fondamentales

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

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

Gestion et développement d'un parc de gestion locative

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

La copropriété :

Mise à jour des socles de connaissances

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

Formations transversales

La copropriété pour les négociateurs

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

La comptabilité pour les gestionnaires de copropriété

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

Connaissances techniques en administration de biens

Les pathologies du clos et du couvert

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

Les pathologies du second œuvre et des équipements

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

Formations obligatoires

Code de Déontologie

Connaître et appliquer le Code de Déontologie.

Lutte contre la discrimination

Maîtriser et mettre en œuvre les obligations légales.

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

Appliquer le RGPD dans ses activités immobilières.

L'agence immobilière connectée

Développer une communication numérique efficace et ciblée.

Le savoir-être

Bien-être et activités immobilières

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

Communication et prise de parole publique dans les activités immobilières

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

Assurances et sinistres

Module 1

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

Module 2

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

Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

Omoikané Alpes - SARL au capital de 5 000 € - RCS 919 440 115 Chambéry - 91, rue de la Ville 73730 ROGNAIX - Tel : 04 79 10 63 42 - 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'Etat.

www.omoikane-alpes.com

La copropriété pour les négociateurs

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

Programme :
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 sur fichier syndic.

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

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

Code SF01.



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

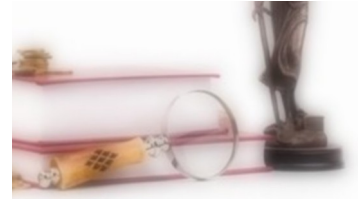
Objectif : Appliquer le RGPD dans ses activités immobilières.

Programme :
Le client au centre de la gestion des données pour respecter la réglementation.
Réglementation et obligations, de la théorie à la pratique.
Proiciels 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.

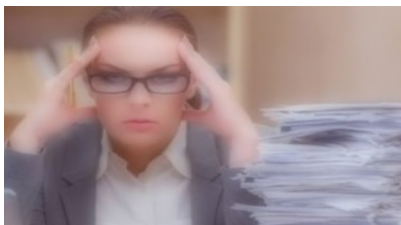
Code SF04.



La comptabilité pour les gestionnaires de copropriété

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

Programme :
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.

Code SF02.

Assurances et sinistres - Module 1

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

Programme :
Contrats MRI et DO. Les assureurs et les courtiers.
De la convention CIDRE à la convention IRSI.
Gestion opérationnelle des sinistres MRI et DO.

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

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

Code SF05.



Assurances et sinistres - Module 2

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

Programme :
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.

Code SF06.

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.

L'agence immobilière connectée

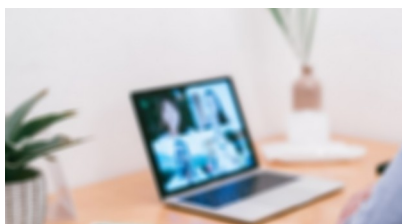
Objectif : Développer une communication numérique efficace et ciblée.

Programme :
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 My Business).
Réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Instagram. Publications et calendrier éditorial.

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.

Code SF03.



Toutes les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap et aux personnes à mobilité réduite.

Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

Omoikané Alpes - SARL au capital de 5 000 € - RCS 919 440 115 Chambéry - 91, rue de la Ville 73730 ROGNAIX - Tel : 04 79 10 63 42 - 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'Etat.

www.omoikane-alpes.com

Connaissances techniques en administration de biens 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.*

Programme :

Gestion des non-conformités et des sinistres sur les fondations, le gros œuvre, les murs, les toitures.

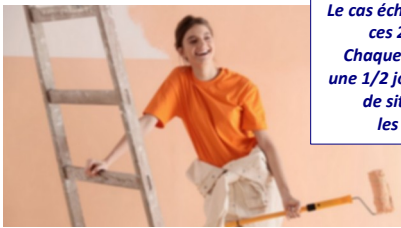
Développement de la rénovation énergétique

(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.

Code SF07.



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 en administration de biens 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.*

Programme :

L'isolation des bâtiments. Les réseaux d'assainissement.

La production de chauffage et d'eau chaude sanitaire. La ventilation.

Les réseaux de courants forts et courants faibles.

Les 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.

Code SF08.

Gestion et développement d'un parc de gestion locative

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

Programme :

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.

Code SF11.



La copropriété : Mise à jour des socles de connaissances

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

Programme :

Positionner la copropriété dans son contexte juridique.

Maîtriser le Règlement de Copropriété et ses annexes.

S'approprier les évolutions réglementaires de la Loi ELAN.

Assurer la gestion quotidienne des copropriétés.

Structurer la gouvernance de la copropriété.

Mettre en œuvre l'Assemblée Générale à l'épreuve du présentiel - distanciel.

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

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

Code SF12.



Omoikané 思金 Alpes

Immobilier Résidentiel
et Touristique

Prestations pour les Professionnels
Missions d'Expertise Juridique
Formation Professionnelle Continue
Coaching en Entreprise
Management de Transition

*Rassemblez vos connaissances
et assemblons nos compétences*

www.omoikane-alpes.com

Omoikane Alpes - SARL au capital de 5 000 € - RCS 919 440 115 Chambéry

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.*

Programme :

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.

Appréhender la vente des locaux commerciaux.

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

Durée : 1 journée en présentiel ou en visioconférence.

Code SF09.



Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

Omoikané Alpes - SARL au capital de 5 000 € - RCS 919 440 115 Chambéry - 91, rue de la Ville 73730 ROGNAIX - Tel : 04 79 10 63 42 - 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'Etat.

www.omoikane-alpes.com

Omoikané 思金 Alpes

Bien-être et activités immobilières

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

Programme :

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.

Code SE01.



Communication et prise de parole publique dans les activités immobilières

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

Programme :

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.

Code SE02.

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.



Formation obligatoire : Code de Déontologie

Objectif : Connaître et appliquer le Code de Déontologie.

Programme :

La Loi Hoguet.

Le Code de Déontologie et le CNTGI (Décret du 28/08/15).

Les obligations (Tracfin, Bloctel, DGCCRF, contrôles, sanctions).

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

Durée : 2 heures. Module intégrable dans un module à la journée. Tarif à confirmer.

Code SF20.

Formation obligatoire : Lutte contre la discrimination

Objectif : Maîtriser et mettre en œuvre les obligations légales.

Programme :

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 un module à la journée. Tarif à confirmer.

Code SF21.

Formateur : Jean-Christophe GODIN, DESS de Droit Immobilier (1993), 15 ans d'expérience dans le Logement Social et 15 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, BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) et Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC).

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

Méthode : Référentiel Qualiopi. Formation en présentiel ou en visioconférence. 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.

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 CCN 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.

Omoikané Alpes est idéalement situé à Chambéry, et propose ses actions de formation en Savoie, Haute-Savoie et Isère.

Photos d'illustration : Banque d'images Wix
Photos libres de droits, sauf photos réalisées par J-C Godin.



La Croix du Nivolet, « la montagne des chambériens », lors d'un coucher de soleil particulièrement lumineux.

Rassemblez vos connaissances et assemblons nos compétences

Omoikané Alpes - SARL au capital de 5 000 € - RCS 919 440 115 Chambéry - 91, rue de la Ville 73730 ROGNAIX - Tel : 04 79 10 63 42 - 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'Etat.

www.omoikane-alpes.com