

planning 2ème semestre 2021_sessions inter-agences_# visio-conférence

inscription valable au plus tard 20 jours avant le début de la formation

code	intitulé	durée	septembre	octobre	novembre	décembre
T1	actualité juridique (modules déontologie 2h + lutte contre la discrimination 2h inclus)	7h		22 oct.		6 déc.
T2	maîtriser les techniques de prospection et la prise de mandat exclusif	14h		11_12 oct.		13_14 déc.
T3	évaluer la valeur d'un bien immobilier et faire accepter le prix au vendeur	14h		18_19 oct.		20_21 déc.
T5	intiation au viager	7h		15 oct.		2 déc.
T11	devenir expert en évaluation immobilière	28h		7_8_14_15 oct.		
T13	vendre des logements neufs et maîtriser le dispositif PINEL	21h		4_5_11_12_18_19 oct. matinées		2_3_9_10_16_17 déc. matinées
T15	pack intégration d'un nouveau négociateur: les fondamentaux T1 + T2 + T3 (modules déontologie 2h + lutte contre la discrimination 2h inclus)	35h		11_12_18_19_22 oct		6_13_14_20_21 déc.
T16	les fondamentaux de l'évaluation immobilière : volets juridiques et urbanistiques	14h				09_10 déc.
T17	les bases du crédit immobilier	14h		18_19 oct.		13_14 déc.
F1	comment utiliser la fiscalité pour me démarquer de la concurrence	14h		12_14 oct.		7_9 déc.
F2	sci - effet de mode ou stratégie indispensable ?	14h		19_21 oct.		14_16 déc.
F3	la location meublée: outil d'optimisation ou danger fiscal?	14h	28_30 sept.		23_25 nov.	
F4	prévoir ma transmission pour protéger mes proches?	7h		5 oct.		
C6	booster votre business immobilier grâce aux réseaux sociaux	14h		4_5_11_12 oct. matinées		6_7_13_14 déc. matinées
C8	réaliser des visites vidéos impactantes avec un simple smartphone	14h			15_22 nov.	
C9	la valorisation immobilière (home staging)	14h		7_8 oct.		
C10	devenir expert en valorisation immobilière	42h		7_8_14_15_21_22 oct.		
M1	manager et développer une équipe de négociateur				18_25 nov.	
MB4	vocabulaire et pathologies du bâtiment	14h			18_19_25_26 matin	
MB8	PLU-PLUi	7h		5 oct.	30-nov	
MB9	Permis et autorisations d'urbanisme	7h		12 oct.		07-déc
MB10	Le Lotissement	7h		19 oct.		14-déc
IC 1	immobilier commercial: les fondamentaux	28h			15_16 nov.	
IC 2	pratique de la vente de fonds de commerce et droit au bail	14h			15_16_22_23 nov.	
A1	anglais de l'immobilier_séquence 1	14h		12_14_19_21 oct. matinées		
A2	anglais de l'immobilier_séquence 2	14h			16_18_23_25 nov. matinées	
A3	anglais de l'immobilier_séquence 3	14h				07_09_14_16 déc. matinées
A4	pack anglais de l'immobilier A1+A2+A3	42h		12_14_19_21 oct. matinées / 16_18_23_25 nov. matinées / 07_09_14_16 déc. matinées		