

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX

- Introduction **4'07**

Chapitre 1 : Le marché national de la gestion locative

- Les chiffres-clés du marché locatif **4'21**
- Les grandes tendances du marché locatif **3'51**
- Les grands réseaux immobiliers en France **6'13**

Chapitre 2 : Les professions de l'immobilier

- Le champ d'application de la loi Hoguet **3'24**
- Les professions réglementées par la loi Hoguet **6'32**
- Les professions connexes (Partie 1) **7'11**
- Les professions connexes (Partie 2) **6'07**

Chapitre 3 : L'agent immobilier

Sous-chapitre 1 : Les conditions de l'exercice de l'agent immobilier

- L'agent immobilier **3'02**
- L'aptitude professionnelle **9'16**
- La garantie financière **11'18**
- L'assurance de responsabilité civile **2'42**
- Les incapacités d'exercice du métier **4'59**
- La carte professionnelle (Partie 1) **6'35**
- La carte professionnelle (Partie 2) **4'44**
- L'obligation de formation continue **9'08**

Sous-chapitre 2 : Les obligations de l'agent immobilier

- La déclaration préalable d'activité **2'12**
- L'habilitation des négociateurs immobiliers **5'57**
- La réception et la détention de fonds **4'08**
- L'information du consommateur **10'09**
- La conservation des documents professionnels **2'50**
- La confidentialité, protection des données et la déontologie **9'25**
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et l'habitat indigne **5'55**

Sous-chapitre 3 : La responsabilité de l'agent immobilier

- La responsabilité civile et professionnelle de l'agent immobilier **9'05**
- La responsabilité pénale de l'agent immobilier **2'44**
- Le contrôle de l'activité de l'agent immobilier **6'21**

Sous-chapitre 4 : Présentation des missions

- Les missions de l'administrateur de biens **10'14**

Chapitre 4 : Le mandat de gestion

- Le mandat de gestion locative : définition **6'54**
- Le mandat de gestion locative : le fonctionnement **9'01**
- La résiliation du mandat **5'37**

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 5: Le contrat de location

Sous-chapitre 1: Le bail commercial

- Le bail professionnel ou destiné à une association **5'49**
- Le bail commercial **8'37**
- Les annexes **3'26**
- Les autres baux commerciaux **9'23**

Sous-chapitre 2: Le bail d'habitation

- Le bail d'habitation principale ou mixte : rappel des textes **7'15**
- La rédaction du bail de location vide **9'11**
- Quelles sont les clauses abusives ? **3'38**
- Le bail « loi de 1948 » **6'52**
- La location meublée **6'51**
- La location saisonnière **6'14**
- Les autres baux civils **2'20**
- Les principes de la sous-location **8'47**
- Rédaction du bail de sous-location : comment ça marche ? **2'23**
- Les sanctions encourues pour sous-location illégale **3'13**
- Faut-il souscrire une assurance multirisque habitation en sous-location ? **2'06**
- Quiz **40'00**

Total : **5'10'07**

MODULE 2 : LA PROSPECTION, LA PRISE DE MANDAT ET LA MISE EN LOCATION

Chapitre 1: La prospection en gestion locative

Sous-chapitre 1: La prospection de biens à gérer

- Qui sont les propriétaires bailleurs ? **5'52**
- Les différentes méthodes de prospection en gestion locative **5'35**
- Les différentes étapes de la prospection du bailleur **8'35**

Sous-chapitre 2: Les étapes de la prise de mandat

- Le premier rendez-vous (R1) **6'53**
- Le second rendez-vous (R2) **3'50**
- Le traitement des objections du client **6'56**
- Le closing **4'30**

Chapitre 2: La sélection des locataires

- Le fichier de prospects locataires **5'09**
- Le dossier de location **6'27**
- La lutte contre les discriminations au logement **2'35**

Chapitre 3: Les garanties du bailleur

- Les garanties du bailleur (Partie 1) **4'34**
- Les garanties du bailleur (Partie 2) **6'18**

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 4: Diagnostics

Sous-chapitre 1: Les diagnostics immobiliers nécessaires à la mise en location d'un bien

o Le dossier de diagnostics techniques	2'22
o Le diagnostic amiante (DAPP)	3'28
o Le diagnostic plomb (CREP)	3'44
o Le diagnostic loi Boutin	5'17
o Le diagnostic de performance énergétique (DPE)	9'20
o L'état des risques et pollutions (ERP)	4'40
o Les diagnostic gaz et électricité	5'56
o L'information sur les nuisances sonores aériennes	2'16

Sous-chapitre 2: Les conséquences de la passoire thermique

o Les passoires thermiques : les obligations légales pour les propriétaires	8'37
o Permis de louer : l'autorisation pour louer en toute légalité	5'29

Chapitre 5: Les étapes de la location

o Les étapes de la location (Partie 1)	6'45
o Les étapes de la location (Partie 2)	3'24
o Quiz	25'00

Total : 2'33'32

MODULE 3 : LA GESTION LOCATIVE

Chapitre 1: Les obligations des parties

Sous-chapitre 1: Les obligations des parties en cours de bail

o Introduction	1'37
o Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 1)	11'07
o Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 2)	6'45
o Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 3)	6'00
o Qu'implique l'obligation de garantie ? (Partie 1)	9'37
o Qu'implique l'obligation de garantie ? (Partie 2)	6'58
o En quoi les obligations des cessions et sous-locations sont-elles particulières ?	9'41

Sous-chapitre 2: Les obligations du locataire

o Introduction	1'00
o Quelles sont les obligations du locataire ?	4'58
o Que recouvre l'obligation de conservation ?	8'35
o Le respect de la destination contractuelle	6'01

Chapitre 2: La gestion des contentieux

o Le contentieux locatif: un différend entre locataire et bailleur	1'56
o La gestion des litiges et des contentieux	8'26

Chapitre 3: La gestion du loyer et des charges

Sous-chapitre 1: La gestion du loyer et des charges

o Les appels de loyer et les quittances	8'36
o La révision du loyer	6'08

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- La majoration et la réévaluation du loyer **7'52**
- La demande d'aide au logement **5'55**
- La collaboration avec la CAF **5'39**
- La gestion des charges **7'47**

Sous-chapitre 2 : La gestion des impayés

- Comment prévenir les situations d'impayés de loyers ? **8'23**
- Comment gérer les situations d'impayés de loyers ? **6'41**
- Comment régler les impayés de loyers avec les garants **3'13**
- Comment régler les impayés avec la garantie loyers impayés **5'44**

Chapitre 4 : La gestion comptable

- Avertissement **2'48**
- Introduction **2'08**
- Objet et principe de la comptabilité **6'17**
- Les fondamentaux de la comptabilité immobilière **6'59**
- La tenue de la comptabilité immobilière **5'10**
- Les tiers **5'37**
- Le flux de trésorerie **5'04**
- Le budget de trésorerie **3'59**
- La gestion de la trésorerie (Partie 1) **3'57**
- La gestion de la trésorerie (Partie 2) **4'12**
- Comptabilisation du dépôt de garantie et des charges **6'42**
- Le compte rendu de gestion locative

Chapitre 5 : La gestion des travaux et sinistres

Sous-chapitre 1 : La gestion des travaux

- Les obligations des parties **7'33**
- Les conséquences en cas de non-respect des obligations de réparation **6'50**
- Le suivi technique des travaux de réparation **4'32**

Sous-chapitre 2 : La gestion des sinistres

- La gestion des sinistres (Partie 1) **4'30**
- La gestion des sinistres (Partie 2) **5'22**

Chapitre 6 : La fiscalité du propriétaire bailleur

- Gestion locative et fiscalité **8'56**
- La défiscalisation immobilière **6'54**
- Quelle fiscalité pour la location vide ? **5'27**
- Location en meublé : le LMP **9'43**
- Location en meublé : le LMNP **10'52**
- Location meublée : exonération et taxes **6'05**
- Quiz **50'00**

Total : **5'28'16**

MODULE 4 : LA SORTIE DU LOCATAIRE

Chapitre 1 : La fin du bail

- Les modalités de résiliation du bail (Partie 1) **4'41**

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Les modalités de résiliation du bail (Partie 2) 4'47
- Le droit de préemption du locataire 8'08

Chapitre 2 : Les tâches de gestion liées à la sortie du locataire

- Le pré-état des lieux 5'23
- L'état des lieux de sortie (Partie 1) 7'44
- L'état des lieux de sortie (Partie 2) 6'13
- La restitution des clés 4'09
- Le remboursement du dépôt de garantie et le solde de tout compte 4'28

Chapitre 3 : La procédure d'expulsion du locataire

- Quelle est la procédure à suivre pour expulser un locataire ? 4'06
- Quels sont les principaux motifs à l'expulsion d'un locataire ? 11'49
- Comment expulser un squatteur ? 8'40

- Quiz 15'00

Total : 1'25'08

MODULE 5 : GESTION DE COPROPRIETE

Chapitre 1 : Administration et organisation de la copropriété

- Introduction 4'12
- Le carnet d'entretien 6'29
- Les mutations en copropriété 6'41
- Loi Carrez et diagnostique 6'54
- L'état daté et le pré-état daté 5'59
- L'avis de mutation 5'23
- Les créances garanties 3'46
- Le droit de priorité en cas de vente de parking privatif 2'46
- Immatriculation des copropriétés 9'52
- Les locations en copropriété – Partie 1 7'38
- Les locations en copropriété – Partie 2 7'13
- Les locations en copropriété – Partie 3 5'21
- Parties communes des bâtiments – Partie 1 6'35
- Parties communes des bâtiments – Partie 2 5'45
- Parties communes des bâtiments – Partie 3 5'18
- Les parties privatives des bâtiments 5'13

Chapitre 2 : Assemblée générale, conseil syndical et syndic

- La convocation à l'assemblée générale 6'11
- Déroulement de l'assemblée générale 7'16
- Le procès-verbal d'assemblée générale 1'59
- Qu'est-ce qu'un conseil syndical ? 5'54
- L'organisation du conseil syndical 3'52
- Les différents rôles du conseil syndical 10'53
- Qu'est-ce qu'un syndic ? 9'14
- Les différentes missions du syndic – Partie 1 12'03
- Les différentes missions du syndic – Partie 2 7'42

Chapitre 3 : Les charges de copropriété

- Les principes de bases des charges en copropriété 8'30
- La répartition des charges entre les propriétaires 6'00

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Les différents types de charges en copropriété **10'06**
- Contentieux et impayés des charges en copropriété – Partie 1 **10'56**
- Contentieux et impayés des charges en copropriété – Partie 2 **10'40**

Chapitre 4 : Le contrôle des comptes de la copropriété

- Introduction au module contrôle des compte de la copropriété **1'47**
 - Les outils du contrôle des comptes **6'08**
 - Les opérations de contrôle **9'56**
 - La mise en œuvre des contrôles **6'54**
 - Conclusion **1'27**

 - Quiz **1'27'00**
- Total : 5'29'33**

MODULE 6 : LA SCI (SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE)

Chapitre 1 : Créer une SCI pour une bonne gestion de son patrimoine immobilier

- Introduction à la formation SCI pour investir **1'05**
- Qu'est-ce que la SCI **4'12**
- Comment se déroule la gestion d'un patrimoine privé **9'11**
- Pourquoi ne pas investir dans une résidence de loisirs **3'13**

- Comment faire l'acquisition d'un château ou d'un hôtel particulier à bon prix **2'47**
- Comment protéger son patrimoine face aux créanciers et à la famille **4'07**
- Avoir recours à une SCI pour se protéger de la famille **9'56**
- Comment faire pour transmettre son patrimoine avec une SCI **3'43**
- Différences entre SCI et indivision **2'13**
- Comment réduire le coût de transmission avec la SCI **6'08**
- Vente et donation des parts de SCI - Partie 1 **4'54**
- Vente et donation des parts de SCI - Partie 2 **5'40**
- Tout savoir sur la gestion du patrimoine professionnel - Partie 1 **5'15**
- Tout savoir sur la gestion du patrimoine professionnel - Partie 2 **8'51**
- Exercer une activité professionnelle en société **7'59**
- La SCI possède l'immobilier **5'25**
- Cas pratiques sur la SCI et les sociétés d'exploitation - Partie 1 **5'34**
- Cas pratiques sur la SCI et les sociétés d'exploitation - Partie 2 **9'31**
- La SCI est-elle vraiment adaptée à la gestion immobilière - Partie 1 **5'49**
- La SCI est-elle vraiment adaptée à la gestion immobilière - Partie 2 **5'25**
- Quelle structure pour gérer un capital immobilier **6'56**
- Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 1 **8'05**
- Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 2 **7'49**
- Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 3 **11'42**

Chapitre 2 : Optimiser l'investissement immobilier au sein de la SCI et l'usufruit temporaire

- Introduction **2'03**
- La donation temporaire de l'usufruit d'un bien ou des parts d'une SCI aux enfants, de la part des parents **2'55**
- La vente temporaire de l'usufruit d'un bien ou d'une SCI à une société d'exploitation - Partie 1 **5'41**

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ La vente temporaire de l'usufruit d'un bien ou d'une SCI à une société d'exploitation – cas pratique	6'43
○ L'abus de droit, l'acte anormal de gestion et l'abus de biens sociaux	3'44
○ Comment se déroule le transfert de la nue-propriété de l'immeuble commercial vers une SCI	6'02
○ L'acquisition de la nue-propriété d'un bien par la SCI	2'39
○ Quiz	40'00
Total :	3'40'17

MODULE 7 : ARCHITECTURE IMMOBILIERE

Chapitre 1 : Pathologie et qualité

○ Attentes de la maîtrise d'ouvrage	9'47
○ Conséquences de ces attentes diverses	3'07
○ Aspects techniques et juridiques	3'11
○ Performances : les bureaux d'études	3'06
○ Les délais et les prix	4'57
○ L'exploitation : durabilité et entretien – Partie 1	3'40
○ L'exploitation : durabilité et entretien – Partie 2	8'38

Chapitre 2 : Maîtrise d'œuvre et entreprise

○ Maîtrise d'œuvre	8'47
○ Entreprise	8'31

Chapitre 3 : Données générales sur la pathologie du bâtiment

Sous-chapitre 1 : Types de sinistres

○ Les sinistres courants	3'28
○ Les sinistres sériels	8'49
○ Les sinistres de deuxième génération et les grands sinistres	5'02
○ La responsabilité de l'entreprise	2'03

Sous-chapitre 2 : Origine des désordres

○ Quatre grandes causes de désordre	5'12
○ Notion de force majeure	5'10
○ Aperçu des règles en vigueur – Partie 1	6'33
○ Aperçu des règles en vigueur – Partie 2	7'50

Chapitre 4 : Sinistre courant

Sous-chapitre 1 : Béton armé

○ Généralités sur les sinistres courants	3'05
○ La fissuration de retrait du béton	11'17
○ Le fluage du béton armé	7'18
○ La corrosion des armatures du béton armé	7'33

Sous-chapitre 2 : Relation sol-bâtiment

○ Les fondations superficielles – Partie 1	6'54
○ Les fondations superficielles – Partie 2	9'09
○ Le dallage – Partie 1	9'56
○ Le dallage – Partie 2	4'08
○ Les infiltrations en sous-sol	10'52

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Sous-chapitre 3 : Murs et enduits

- La maçonnerie – Partie 1 **7'33**
- La maçonnerie – Partie 2 **5'37**
- Le soutènement **5'12**
- L'enduit de façade **9'58**
- La répartition des façades fissurées **6'59**

Sous-chapitre 4 : Éléments de façade

- Le revêtement plastique épais et le revêtement souple d'imperméabilité **7'01**
- L'isolation thermique par l'extérieur **8'13**
- Le revêtement collé **5'11**
- Les menuiseries extérieures **4'40**

Sous-chapitre 5 : Bois dans la construction

- Le bois dans la construction – Partie 1 **6'17**
- Le bois dans la construction – Partie 2 **6'09**

Sous-chapitre 6 : Couverture

- Les plaques en fibrociment **7'13**
- Les bacs en acier **9'36**
- Les tuiles de terre cuite **10'15**
- Les tuiles en béton **2'35**
- Les ardoises **3'09**
- L'étanchéité **10'31**

Sous-chapitre 7 : Revêtements intérieurs et cloisons

- Les chapes **6'29**
- Le carrelage **9'07**
- Le sol souple **6'29**
- Les plaques de plâtre **5'48**
- Le coin douche **3'33**

Sous-chapitre 8 : Condensation

- La condensation **10'22**

Sous-chapitre 9 : Panneaux photovoltaïques

- Les panneaux photovoltaïques **7'21**
- Quiz **1'00'00**

Total : **6'31'28**

MODULE 8 : IMMOBILIER DURABLE

Chapitre 1 : Les fondamentaux

- Présentation **1'25**
- Introduction **2'10**
- Réussir la transition vers le carbone et le numérique **7'46**
- Révolution industrielle, prospective, neutralité carbone **15'15**
- Quelles sont les trois révolutions industrielles alimentées par les combustibles fossiles ? **10'02**
- Qu'entend-on par biodiversité ? Comment fonctionne-t-elle ?

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Et pourquoi la conserver ?	9'08
○ À quoi s'attendre avec le scénario mondial « Politiques actuelles » ?	9'26
○ Premier axe d'action : décarboner les modes de production	5'47
○ Deuxième axe d'action : décarboner les modes de vie	6'26
○ Quels enseignements peut-on tirer de sept années de transition régionale ?	8'01
○ Comment anticiper l'avenir du bâtiment et de l'immobilier pour ne pas le subir ?	7'27
○ Quels sont les facteurs contextuels ?	9'03
○ Quels sont les facteurs liés à la demande et à l'offre ?	10'31
○ Quels sont les facteurs politiques ?	6'11
○ De l'urbain au vivant : doit-on envisager la métamorphose de la ville ?	7'51
○ Vers des bâtiments neutres en carbone et sobres en matière ?	5'18
○ Comment envisager la sobriété ?	8'26
○ Quels sont les principes de l'efficacité ?	9'11
○ Quelles sont les énergie bas carbone ?	5'50
○ Stockage carbone et réservoir de ressources	7'47
○ Les idées à retenir	2'43

Chapitre 2 : Stratégie de gestion durable d'un parc immobilier

○ La stratégie de gestion durable d'un parc immobilier	6'54
○ Quels sont les grands types de fonds d'investissement ?	4'01
○ Les objectifs de gestion	5'58
○ La valeur verte – Partie 1	5'48
○ La valeur verte – Partie 2	4'43
○ Les nouvelles attentes des entreprises et des salariés vis-à-vis de leurs bureaux	5'44
○ Quelles sont les différentes mises en œuvre ? – Partie 1	6'31
○ Quelles sont les différentes mises en œuvre ? – Partie 2	4'00
○ Les nouvelles orientations de la gestion – Partie 1	6'05
○ Les nouvelles orientations de la gestion – Partie 2	6'47
○ La notation des immeubles : du constat à la donnée – Partie 1	6'13
○ La notation des immeubles : du constat à la donnée – Partie 2	8'02
○ Quiz	1'25'00
Total :	5'11'30

MODULE 9 : APPREHENDER LE CONFLIT POUR MIEUX GERER LES SITUATIONS EN GESTION LOCATIVE

Chapitre 1 : Gérer le stress et les situations difficiles

○ Comment mieux gérer son stress et ses émotions	7'31
○ Résoudre les situations difficiles et les conflits interpersonnels - Partie 1	14'30
○ Résoudre les situations difficiles et les conflits interpersonnels - Partie 2	7'29
○ Les solutions pour appréhender le stress	9'04
○ Maîtriser son stress avant une prise de parole	5'44
○ 6 astuces pour surmonter le stress d'un Rendez-vous	3'57

Chapitre 2 : Prévenir le stress

Sous-chapitre 1 : Améliorer son état d'esprit

○ Comment être positif - Partie 1	11'02
○ Comment être positif - Partie 2	9'40

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Transformer son stress en énergie positive

5'08

Sous-chapitre 2 : Améliorer son environnement

- Comment créer un environnement de bien-être au travail et éviter le stress
- S'entourer d'influences positives
- Éviter les influences négatives

16'07

6'50

7'21

Sous-chapitre 3 : Apprendre à s'affirmer

- L'importance de savoir dire non au travail
- Comment dire non sans culpabiliser

7'01

10'47

Chapitre 3 : Développer une intelligence relationnelle

- Introduction
- Établir un rapport d'égal à égal pour vous affirmer avec tact
- Cultiver un regard positif
- S'affirmer sainement, adopter une attitude constructive
- Comment se contrôler et gérer un conflit de manière constructive
- Pratiquer l'écoute active
- Poser des limites et dire non
- Les états du moi, parent, adulte, enfant
- Sortir des jeux relationnels

3'25

1'44

1'10

2'33

1'55

3'07

3'57

6'01

4'05

Chapitre 4 : Résoudre un conflit ouvert

- Introduction
- Anticiper et désamorcer les conflits latents
- Les préalables à la gestion du conflit
- Gestion des conflits internes - Comment s'y prendre
- Comment se préparer à aborder un sujet conflictuel
- Organiser la rencontre pour dénouer le conflit
- Désamorcer l'escalade d'un conflit
- Un conflit bien résolu, qu'est-ce que c'est ?
- Résoudre un conflit avec un client en 5 étapes
- La réunion de régulation, régler les problèmes

5'18

3'51

1'00

2'17

0'44

2'44

2'44

1'20

3'11

3'51

Chapitre 5 : Adopter une attitude constructive dans le conflit

- Introduction
- Les attitudes face au conflit selon Thomas Kilmann
- Gérer nos conflits intérieurs
- Maîtriser l'art du contournement
- Répondre aux objections du client ou du collaborateur
- La méthode DESC - communication non violente
- Questionner et changer ses perceptions
- Oser le lâcher-prise
- Gérer l'après-conflit

1'00

6'37

7'34

0'35

4'02

2'10

3'13

5'29

1'14

Chapitre 6 : Arbitre ou médiateur - Gérer un conflit en tant que tiers

- Les approches de la gestion de conflit
- Les avantages et rôles du médiateur
- Être manager et médiateur
- Les qualités du médiateur

2'27

3'39

3'31

1'28

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

○ Une médiation réussie en 8 étapes

3'38

○ Quiz

15'00

Total :

3'59'45

Test de satisfaction

05'00

Total : 37'15'24

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 37h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning