



www.az33-formation.com
az33form@gmail.com
06.60.41.54.38

Aide à la création d'entreprise

« créer votre activité dans le domaine de l'immobilier »



La certification a été délivrée au titre de la ou des actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions permettant de valider les acquis de l'expérience

UN PREMIER RV GRATUIT

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Pré-requis Aucun

Publics Personne désireuse de créer sa propre activité ou entreprise, en lien ou pas avec l'immobilier

Objectif

- Comprendre la méthodologie de la création d'une entreprise et choisir votre statut
- Identifier et analyser votre marché afin d'élaborer une offre pertinente et un business plan
- Maîtriser les fondamentaux de la gestion d'entreprise et la comptabilité de base
- Valider l'utilisation des techniques de prospection, marketing et vente immobilière
- Connaître la réglementation immobilière Loi Hoguet

Durée

La durée dépendra de vos attentes et besoins déterminés ensemble et pourra varier de 1 journée (de 7 heures) en fonction du thème choisi à 5 jours complets.

Modalités et délais d'accès :

L'accompagnement peut être adapté en présentiel sur Cestas ou en FOAD (à distance avec skype). Possibilité de commencer un mois après la signature de la convention.

A ce jour, 100 % des accompagnés ont été satisfaits et ont achevé leur accompagnement.

SARL au capital variable de 6200 euros - RCS Bx 80100090200016
Référencé qualité DATADOCK
siège social 1b chemin du pas du gros 33610 CESTAS

Contenu de la formation

Gestion d'entreprise : les statuts juridiques et fiscaux

- L'entreprise Individuelle classique
- L'entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée
- La Micro-Entreprise
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- Société à Responsabilité limitée (SARL)
- Société par Actions Simplifiées (SAS)
- Société par Actions Simplifiées Unipersonnelle (SASU)

Définir et positionner son offre

- Présentation de l'environnement de l'entreprise
- Les grandes étapes de la création d'entreprise
- Introduction au Business Plan
- Le métier de chef d'entreprise
- Introduction à l'offre
- La zone de chalandise
- Le positionnement
- Le détail de l'offre : prix, services associés, conditions de paiement
- L'étude de marché

Fondamentaux comptables

- Introduction à la comptabilité générale
- Introduction au Prévisionnel Financier
- Le Compte de Résultat et bilan
- Le Plan de Trésorerie
- La gestion au quotidien
- Réglementation de la facturation

Stratégie et actions commerciales

- Techniques de vente : mandats, prospection, vente
- Introduction à la Communication
- Introduction au Marketing
- Internet, réseaux sociaux

Juridique lié aux métiers de l'immobilier

- Loi Hoguet
- Les obligations d'une agence immobilière
- Différents statuts d'un commercial
- Convention collective

Méthodes mobilisées

Démarche participative fondée sur :

- Des apports théoriques et exercices pratiques
- Pratiques professionnelles sur le terrain

Les supports pédagogiques sont sous forme de documents et de visionnage de vidéos

Modalités d'évaluation

Entretien de positionnement et échanges en cours d'accompagnement sous forme de questions. Questionnaire final d'évaluation de satisfaction.

Contact

Nathalie CHIBRAC, intervenante, spécialisée en tertiaire de par son expérience professionnelle et ses diplômes, formée régulièrement tous les ans. **Tél : 06.60.41.54.38**

En cas de handicap, merci de nous contacter afin d'adapter la formation et choisir le lieu le plus adéquat.

Coût et financement finançable par CPF (compte personnel formation).

350 € TTC/journée (de 7 heures)

OU

Forfait de 1.500 euros pour la semaine complète de formation (5 jours).