

Article L. 6353-1 du code du travail : « Les actions de formation professionnelle sont réalisées conformément à un programme préétabli qui, en fonction d'objectifs déterminés, précise le niveau de connaissances préalables requis pour suivre la formation, les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les moyens permettant de suivre son exécution et d'en apprécier les résultats... »

INTITULE	« Réussir ses états des lieux »
PUBLIC VISE	Agents Immobiliers – Négociateurs Immobiliers – Agents Commerciaux immobiliers – Gestionnaires Immobiliers – Assistants immobiliers
PRE REQUIS	Connaissance du métier de location et de la gestion locative.
OBJECTIFS	Etre capable d'adopter la bonne attitude quelle que soit la situation Savoir éviter les conflits Etre en mesure d'optimiser le temps de réalisation de l'état des lieux Savoir comment permettre le traitement efficace de l'état des lieux
DUREE	1 jour (7h)
CONTENU	Les règles de l'état des lieux (savoir quand et comment doit être fait un état des lieux) L'optimisation du temps (connaître les astuces permettant d'optimiser le temps de réalisation) La précision Vs la mauvaise foi (être en mesure de décrire précisément l'état de chaque pièce) Gérer le désaccord (savoir quelle attitude adopter en cas de désaccord) La vétusté et le chiffrage des travaux (connaître les règles qui permettent la retenue sur le dépôt de garantie) La restitution du dépôt de garantie (connaître les règles de restitution du dépôt de garantie au locataire)
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (analyses de cas) Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
MOYENS HUMAINS	Sophie GAUTIER est diplômée de Grenoble Ecole de Management. 20 ans d'expérience professionnelle, au départ en agences de communication puis dans le management et le développement commercial en agence immobilière, lui confèrent une expertise reconnue en matière de méthodologie commerciale, de formation et de relations clients. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO, organisme de formations en marketing et immobilier, immatriculée au RCS de Toulouse sous le n° 825 059 819 et déclarée auprès de la DIRECCTE sous le n° 76310856931.
MOYENS TECHNIQUES	Diaporama sur ordinateur et rétroprojecteur fournis par l'organisme de formation. La formation peut se dérouler dans les locaux de la société cliente. Dans ce cas, le client s'engage à mettre à disposition une salle avec une prise électrique, un mur uniforme permettant la projection du diaporama et des tables et chaises en nombre suffisant pour chaque stagiaire et pour le formateur. La formation peut également se dérouler dans une salle louée par l'organisme de formation (avec frais supplémentaires) ; dans ce cas la salle de formation est adaptée au nombre de stagiaires inscrits avec tables et chaises en nombre suffisant et permettant la projection d'un diaporama. Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription (coordonnées ci-dessous).

.../...



**MODALITES
D’EVALUATION**

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation.
Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique.
Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l’issue de la formation.
Questionnaire d’évaluation sur le déroulement de l’action et les acquis de la formation.

ATTESTATION

Remise d’une attestation individuelle de formation à l’issue de l’action.

REGLEMENT

Un livret d’accueil comprenant le règlement intérieur de la formation est envoyé par mail à chaque stagiaire avant la formation.

**ORGANISATION
DE LA FORMATION**

Formation : inter ou intra entreprise
Dates, lieu et horaires: Nous consulter ou voir l’agenda des formations inter entreprises sur le site <http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises>
Nombre de stagiaires : 4 minimum pour les formations Inter – 10 maximum

CONTACTS

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse
Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40