



Nos propositions

**VOUS ÉCOUTER, VOUS CONSEILLER, VOUS
FORMER**

A propos de nous



Laurent Otero et **Stéphanie Gacka**, deux associés cumulant plus de 40 ans d'expérience dans l'immobilier...

Leur parcours respectif les a amenés à acquérir une connaissance approfondie du marché immobilier et à développer une solide expertise dans tous les aspects de la profession.

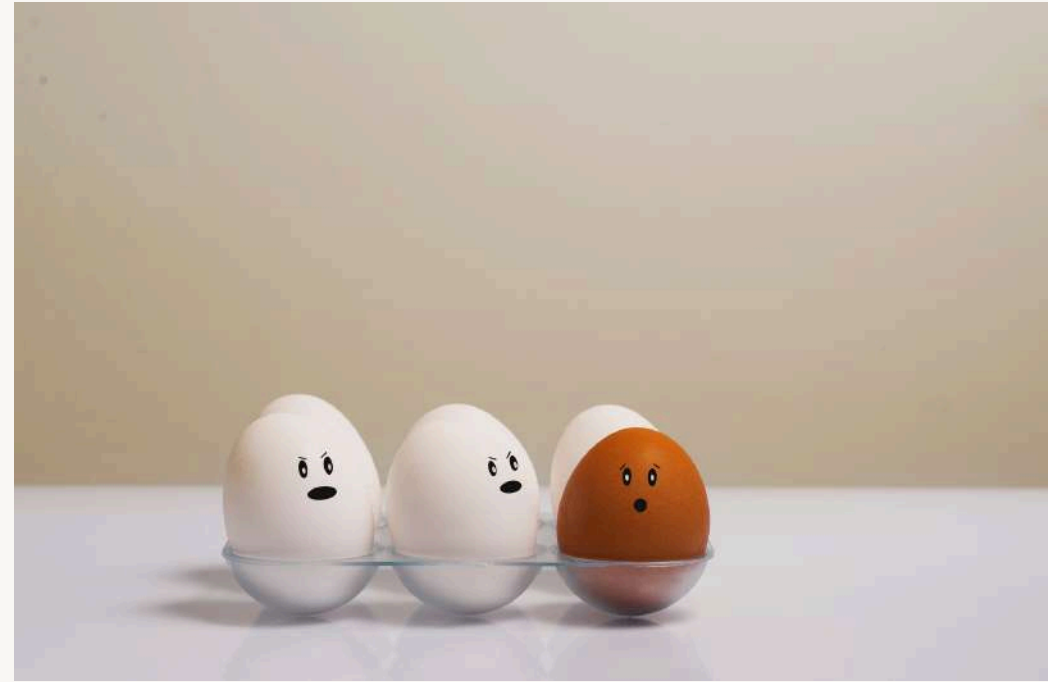
De manière humaine et pragmatique, nous vous écoutons pour comprendre vos objectifs, vos défis afin de vous fournir des solutions sur mesure et adaptées à vos besoins spécifiques.

PACK ALUR



LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME / TRACFIN

Développer des compétences clefs pour détecter, prévenir et se conformer aux normes anti-blanchiment, garantissant ainsi une intégrité totale dans le secteur immobilier tout en respectant les exigences légales.



LA NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS AU LOGEMENT

Les participants acquièrent une compréhension approfondie des lois anti-discrimination, apprennent à identifier et à prévenir les pratiques discriminatoires, assurant ainsi une approche inclusive et respectueuse.



LA DÉONTOLOGIE

Définir et comprendre les principes du Code de déontologie, maîtriser les règles et appliquer ces normes au sein de vos structures. Une formation essentielle pour une conduite professionnelle intègre et conforme aux normes éthiques.

Présentiel en INTRA – 7 heures

COMPETENCES CLEFS POUR ASSISTANT(E)S EN AGENCE IMMOBILIERE

Cette formation vise à renforcer les compétences des assistant(e)s en agence. Elle couvre le cadre juridique de l'immobilier, les techniques de gestion client, la communication, et l'optimisation des process administratifs.

Ce programme offre une approche complète pour permettre aux assistant(e)s d'exceller dans leur rôle et de contribuer au succès de l'agence.

Présentiel en INTRA

7 heures



CONSTRUIRE OU RECONSTRUIRE SA PROSPECTION

Apprendre ou réapprendre les bases, au vue du marché actuel.

Travailler sur l'organisation d'actions prospectives, la maintenance à long terme de ces actions, et la transformation efficace des contacts en rendez-vous, renforçant ainsi les compétences essentielles de l'agent immobilier.



Étape 1 du cycle de vente



Présentiel en INTRA
7 heures

LE RENDEZ-VOUS DÉCOUVERTE DU PROJET DE VENTE

Le premier rendez-vous ou R1, avec le vendeur est primordial sur la suite du cycle de vente. Cette formation présente les bases pour mieux observer le bien, comprendre le projet réel du propriétaire, et vendre le deuxième rendez-vous de signature du mandat, tout en utilisant des outils spécialisés pour fournir des analyses précises.



Étape 2 du cycle de vente



Présentiel en INTRA
7 heures

LE RENDEZ-VOUS DE SIGNATURE DU MANDAT, DE L'ESTIMATION AU SUIVI

Cette formation aborde la présentation de votre estimation, auprès de vos clients vendeurs de manière convaincante, ainsi que la vente de vos services.

L'objectif est de signer un mandat exclusif en vendant le prix et en répondant aux objections.

Nous étudierons également le squelette juridique d'un mandat. Au vue du marché actuel, des stratégies efficaces de suivi des mandats seront travaillées afin de vous permettre de conserver vos mandats jusqu'à la vente.



Étape 3 du cycle de vente



Présentiel en INTRA
7 heures

LA VISITE, DE LA DÉCOUVERTE ACHETEUR AU RELEVÉ DES COMPTEURS

Apprenez à guider efficacement les clients dans le process d'achat, tout en acquérant des compétences pratiques, pour assurer des services de qualité et vous démarquer de vos confrères.



Étape 4 du cycle de vente



Présentiel en INTRA
7 heures



MAÎTRISEZ CHATGPT ET LES OUTILS D'IA POUR CHAQUE ÉTAPE DE LA VENTE



Apprendre à utiliser chatgpt et les outils d'ia pour se démarquer tout au long du cycle de vente (prospection, estimation, mandat, visite, vente, suivi).

Cette formation permettra aux agents immobiliers de gagner en efficacité, de se différencier de la concurrence et d'offrir un service toujours plus personnalisé à leurs clients.

Ce qui fera (encore) la différence : l'humain !

Présentiel en INTRA

3h30 / 7 heures



GAGNEZ EN NOTORIÉTÉ ET EN CONTACTS : STRATÉGIE FACILE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Cette formation permet à tout agent immobilier de construire une image forte et cohérente sur les réseaux sociaux, essentielle pour se démarquer dans un marché concurrentiel.

En maîtrisant les bons codes et les bons outils, vous pourrez développer votre notoriété locale, attirer plus de mandats et fidéliser vos clients. C'est un levier puissant pour renforcer votre crédibilité et gagner en visibilité sans budget publicitaire conséquent.

Présentiel en INTRA
3h30 / 7h00



L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DE LA PROMOTION DES BIENS

Cette formation novatrice pour agences immobilières explore l'intégration de l'Intelligence Artificielle (IA) dans la commercialisation des biens.

Découvrez comment exploiter les technologies émergentes pour optimiser la visibilité, personnaliser les stratégies de marketing, et augmenter l'efficacité des transactions immobilières.

Présentiel en INTRA
3h30 heures





LA DIGITALISATION PAR L'IA AU SERVICE DU SYNDIC : CADRE, OUTILS ET MÉTHODE



Présentiel en INTRA
7 heures

Dans un contexte où la digitalisation transforme en profondeur le métier de syndic, cette formation d'une journée vous permettra d'explorer concrètement les apports de l'intelligence artificielle et des outils numériques dans votre activité.

À travers des cas pratiques vous apprendrez à :

- Identifier les leviers d'optimisation du temps et de la rentabilité ;
- Mettre en place des outils digitaux et d'IA pour automatiser vos tâches récurrentes ;
- Améliorer l'organisation de votre service et renforcer la satisfaction de vos clients.

Conçue pour les gestionnaires, responsables et assistants de syndic, cette formation combine apports théoriques et applications concrètes afin de vous donner des clés immédiatement actionnables pour moderniser et rentabiliser vos pratiques.

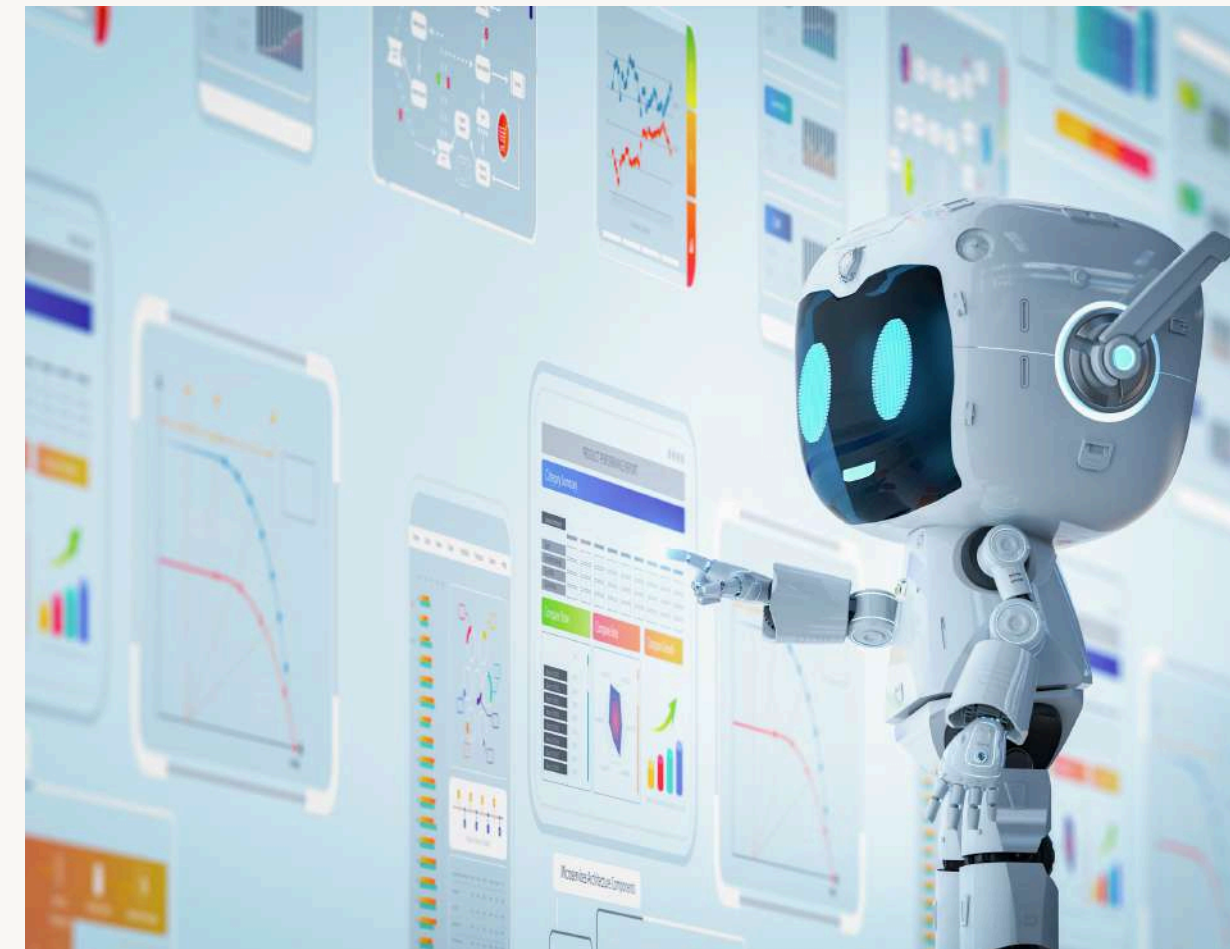


SIMPLIFIEZ, SÉCURISEZ, EXCELLEZ : QUAND L'IA DEVIENT VOTRE ASSISTANT DE CONFIANCE ET VOTRE EXPERT JURIDIQUE

Cette formation est une opportunité unique pour les agents immobiliers de transformer leur manière de travailler, en utilisant des technologies modernes pour simplifier leur quotidien et offrir un service encore plus performant à leurs clients.

En participant à cette formation, vous apprendrez à :

- automatiser des tâches administratives répétitives pour vous concentrer sur l'essentiel,
- trouver rapidement des réponses fiables et actualisées à des questions juridiques, enfin
- gagner en productivité et en compétitivité dans un marché en perpétuelle évolution.



Présentiel en INTRA
7 heures



PROSPECTION 3.0 : PROSPECTEZ MALIN !

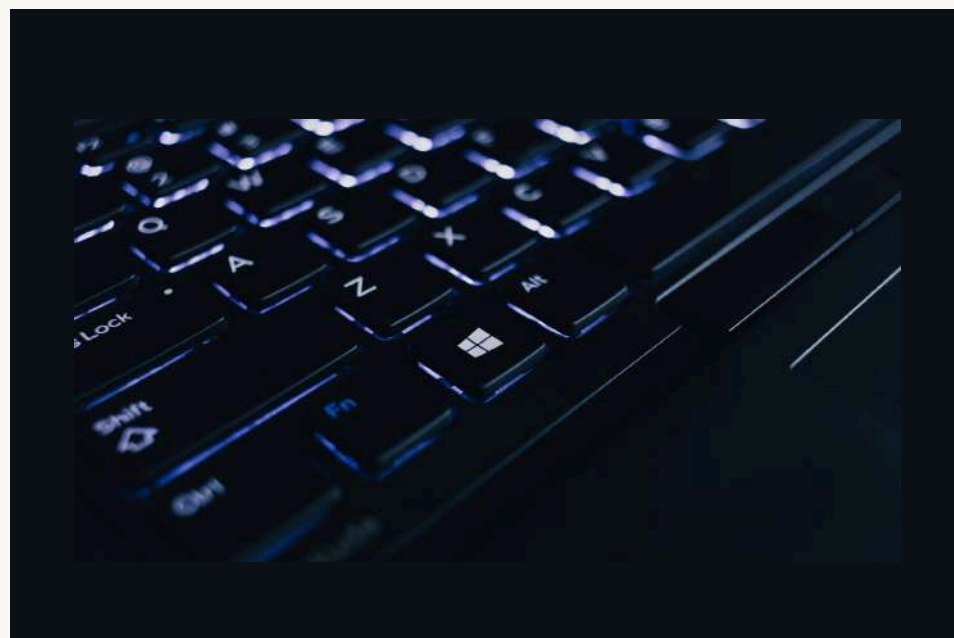


Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier d'aborder la prospection de façon digitale tout en s'adaptant à un marché où le retour aux relations humaines et aux fondamentaux de la profession permettra de se différencier des concurrents.

De façon innovante et interactive, nous échangerons sur ces pratiques à appliquer au quotidien !

Présentiel en INTRA
3h30 heures

LA CHAÎNE DE PRODUCTION AVEC L'UTILISATION DU LOGICIEL MÉTIER IMMOFACILE



Présentiel en INTRA
7 heures

Cette formation sur le logiciel **ImmoFacile**, propriété du groupe Orisha, est conçue pour les agents immobiliers souhaitant optimiser leur utilisation de cet outil.

Les participants apprendront à naviguer dans l'interface, à gérer les biens, les clients et les transactions. Des astuces et meilleures pratiques seront également fournies pour améliorer l'efficacité opérationnelle.

Ce programme vise à renforcer les compétences essentielles et à augmenter l'efficacité des agents immobiliers dans l'utilisation d'ImmoFacile.

L'ESSENTIEL DE LA GESTION LOCATIVE POUR LES SERVICES TRANSACTIONS & L'ESSENTIEL DE LA TRANSACTION POUR LES SERVICES ADB

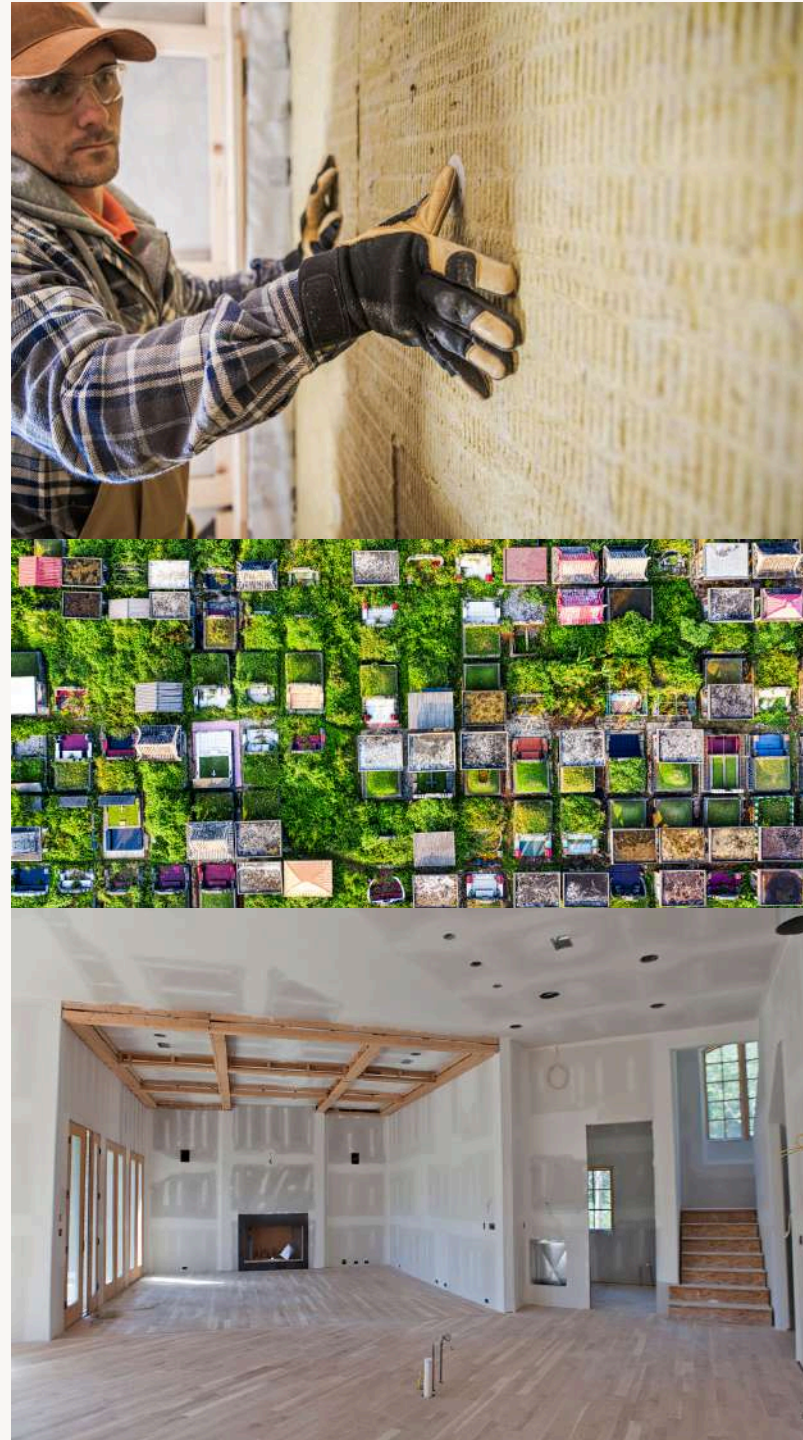
Présentiel en INTRA

7 heures

Ces formations appréhendent les fondamentaux de la transaction ou de la gestion locative afin de favoriser une synergie optimale entre ces deux domaines. Explorez les liens essentiels entre la transaction et la gestion locative, renforçant ainsi la compréhension globale du process immobilier et facilitant ainsi une collaboration efficace au sein de l'agence entre vos services



LES TECHNIQUES DU BÂTIMENT



Cette formation en deux niveaux, offre une expertise approfondie dans le secteur de l'immobilier.

Au niveau 1, les participants acquièrent une compréhension fondamentale des principes de construction, des matériaux et des normes réglementaires.

Au niveau 2, la formation se concentre sur des aspects plus avancés tels que l'inspection des bâtiments, la détection des problèmes structurels et l'évaluation des coûts de rénovation. Cette approche holistique permet aux professionnels immobiliers d'améliorer leur capacité à évaluer, promouvoir et gérer efficacement les biens immobiliers.

Présentiel en INTRA
2 x 7 heures

VEFA, VENTE A TERME ET IMMEUBLE A CONSTRUIRE POUR AGENTS IMMOBILIERS

Présentiel en INTRA
7 heures

Ce programme de formation couvre les aspects essentiels de la VEFA et de la vente d'immeubles à construire, en intégrant les obligations contractuelles, les garanties, la gestion des défis et les actualités législatives.

Il est conçu pour offrir aux agents immobiliers une compréhension approfondie de ces domaines et les préparer à gérer efficacement ces transactions spécifiques.





LES ASPECTS CLEFS DE L'URBANISME

En sept heures, les participants exploreront les documents d'urbanisme, les autorisations nécessaires, les responsabilités des acteurs impliqués, et les aspects juridiques essentiels, y compris les assurances et les évolutions législatives récentes.

Cette formation interactive et pratique a pour but de renforcer les compétences des agents immobiliers et leur professionnalisme vis-à-vis des clients.

Présentiel en INTRA
7 heures

MAÎTRISE DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

Cette formation de 14 heures offre une analyse complète en fiscalité immobilière adaptée aux agents immobiliers. Les participants étudieront les différents impôts liés à l'immobilier, les obligations déclaratives et les techniques d'optimisation fiscale.

Le programme couvre la fiscalité des transactions immobilières, la TVA immobilière, les locations meublées, ainsi que les actualités fiscales et législatives. Des exercices pratiques et des études de cas permettront une application concrète des connaissances acquises.

Présentiel en INTRA

14 heures



MANAGER ET PILOTER MON ÉQUIPE

Cette formation vise à renforcer les compétences du manager dans une agence immobilière. Elle couvre les fondamentaux du management, l'importance des indicateurs clefs, la création de tableaux de bord, et la préparation efficace des réunions.



A l'issue de la formation, le manager aura appréhendé l'animation dynamique des réunions, les stratégies pour augmenter la performance de ses collaborateurs, la redéfinition de ses missions concernant la satisfaction client et l'épanouissement de son équipe.

Présentiel en INTRA
14 heures

Formations sur-mesure



Nous sommes votre partenaire privilégié en matière de formation sur mesure.

En tant qu'organisme dédié à l'ingénierie pédagogique, nous concevons des programmes adaptés aux besoins spécifiques de votre entreprise, avec une expertise particulière dans le domaine immobilier et au-delà. Nous pouvons donc adapter les modules existants à votre stratégie et en créer de nouveaux.

Nos formations personnalisées visent à répondre aux enjeux actuels en matière de montée en compétences, offrant ainsi des solutions concrètes et efficaces pour accompagner votre développement professionnel et optimiser votre performance et celle de vos équipes.

Les formations sont dispensées principalement en présentiel. À titre exceptionnel, certaines formations peuvent être organisées à distance, sous forme de classes virtuelles, via des outils tels que Google Meet ou Microsoft Teams, selon vos préférences.

Elles permettent le renouvellement des cartes professionnelles immobilière et vous pouvez grâce à notre certification Qualiopi obtenir une prise en charge par l'OPCO EP et l'AGEFICE.

Formations accessibles aux personnes en situation de handicap.
Merci de nous contacter.

Contact

E-mail	contact@lesclefsdelaperformance.fr
Website	https://les-clefs-de-la-performance.com/
Laurent	06 47 71 63 28
Stéphanie	06 19 18 55 29
Siège social	60 Rue François 1er – 75008, PARIS

SAS LES CLEFS DE LA PERFORMANCE

Au capital de 10 000 euros

Immatriculation : 980 267 843 000 12 R.C.S. Paris

Numéro d'identification à la TVA FR27980267843

Code APE 8559A – Formation continue d'adultes

NDA : 11 75 68293 75



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DÉLIVRÉE PAR



ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ



Accréditation
N° 5-0616
Portée disponible
sur www.cofrac.fr