

## ORGANISER SON ACTIVITÉ ET SA PROSPECTION DE MANIÈRE EFFICACE ETABLISSEZ VOTRE PLAN D'ACTION EN FONCTION DE VOTRE TERRITOIRE POUR AMÉLIORER VOTRE EFFICACITÉ

Découvrez notre catalogue de formations 2020 sur notre **nouveau site Internet** : [Capforma.fr](http://Capforma.fr)  
Retrouvez cette formation sur notre **nouveau site Internet** : [Organiser son activité et sa prospection](#)

### PÉRIODE / LIEUX

Rendez-vous dans notre rubrique [Agenda](#) ou nous consulter

### OBJECTIFS

**Objectif général** : la formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

**Objectif pédagogique** : mieux connaître son territoire, choisir sa stratégie et ses moyens de prospection en fonction de son territoire et de ses objectifs personnels, établir son plan d'action pour améliorer son efficacité.

### PUBLIC

- > Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.
- > Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.
- > Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

### + PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, cas pratiques et échange d'expérience.

### VALIDATION

Evaluation : remise d'une attestation de suivi de stage attestation de formation obligatoire.

### CONTACT

[capforma@var.cci.fr](mailto:capforma@var.cci.fr)

04.94.22.81.40.

## SESSION

De 09h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00.

**TOUTES LES DATES SONT DÉJÀ PASSÉES.**

## TARIFS / DURÉE

Inter entreprises : **450 € Net** de TVA par personne.

Intra entreprise : Nous consulter.

Dans le cadre de la formation continue l'entreprise peut bénéficier d'une prise en charge de la formation par son OPCA.

14 heures soit 2 jours

## LE PROGRAMME



### En complément

#### POUR ALLER PLUS LOIN

- ▶ Transaction immobilière et négociation
- ▶ Le bail commercial et le bail professionnel



RETOUR À LA LISTE

