



<<<<<< NOUVEAU !! >>>>>>

NOUVEAU

Michel BAIRI

- Prix 260 €HT/pers par formation 240,00 €HT/pers pour deux stages ou 2 stagiaires.

<p>LA SOCIETE CIVILE IMMOBILIERE QU' EST-CE QU' UNE SCI ? POURQUOI CONSTITUER UNE S.C.I. ? - SCI, indivision et tontine. - Constituer une SCI pour gérer un patrimoine. - Constituer une SCI en vue de la transmission d'un patrimoine. I - COMMENT CONSTITUER LA SCI ? - La rédaction des statuts, - La forme du contrat, - Le contenu des statuts LES FORMALITES DE CONSTITUTION - Formalités fiscales, - Immatriculation II – COMMENT LA FAIRE FONCTIONNER ? L' administration et la gestion d'une SCI. - Le gérant - décisions collectives - gestion du patrimoine - formalités fiscales - La sortie de la SCI : Céder ses parts sociales, - Le retrait L'achat d'un bien immobilier par une SCI et l'agent immobilier. DIVERSES FORMES DE SCI.</p>	<p>Lyon 13 fév</p> <p>Paris 9 mai</p>	<p>Références à reporter sur le bulletin d'inscription :</p> <p>Réf : SCI 1</p> <p>Réf : SCI 2</p>
<p>TRANSACTION VENTE DE FONDS DE COMMERCE I - La définition du fonds de commerce : les éléments composant le fonds de commerce. L'importance du bail commercial dans la vente du fonds de commerce, II - La transaction en vente de FdC, une activité spécifique : le marché, - les acteurs, Les différents commerces et leurs spécificités. Les C.H.R. - Les bureaux de tabac, - Les librairies, papeteries, presse, Les boulangeries - pâtisseries... III - Créer une activité en vente de FdC, Les compétences à réunir : commerciales, financières, juridiques, Les moyens à mettre en œuvre, 6 Spécialisation ou non spécialisation, L'action concrète : constituer un fichier vendeurs et acquéreurs, La stratégie de réseau, Les partenaires : banquiers, brasseurs, écoles spécialisées, avocats IV - Conditions de forme et de fonds de la vente du FdC, L'évaluation du fonds de commerce, les différentes méthodes Comment rédiger un mandat de vente juridiquement efficace? Le mandat de recherche et le bon de visite, Comment rédiger la promesse de vente? Les particularités de l'acte de vente. Les obligations du vendeur, Les obligations de l'acquéreur, l'indisponibilité du prix, Les formalités de la vente de FdC. V - La location gérance ou gérance libre. Le commerçant peut louer son fonds de commerce. Conditions de cette location : conditions de forme et de fond, effets,</p>	<p>Paris 14 fév</p> <p>Lyon 4 avril</p>	<p>Références à reporter sur le bulletin d'inscription :</p> <p>Réf : FDC 1</p> <p>Réf : FDC 2</p>
<p>LA COPROPRIETE – (Les Bases) I. Définition de la copropriété II. Les organes de la copropriété 1 - Le syndicat des copropriétaires 2 - Le conseil syndical 3 - Le syndic de copropriété III . L'assemblée générale des copropriétaires 1 - La composition de l'assemblée générale 2 - L'assemblée générale et les travaux : IV . Les charges de copropriété V . Le contentieux dans la copropriété</p>	<p>Lyon 6 mars</p> <p>Paris 10 mai</p>	<p>Références à reporter sur le bulletin d'inscription :</p> <p>Réf : COP L 1</p> <p>Réf : COP P 2</p>

TRANSACTION

Claude-Olivier BONNET

Formation assistée par la vidéo pour l'univers commercial et le coaching.

- Prix 260 €HT/pers par formation **ou** 240,00 €HT/pers pour deux stages ou 2 stagiaires.
Si vous prenez 3 stages dans les références UC ou UJ de 1 à 6, le prix global est de **740 €HT** réf : « Pack UC/UJ »

<p>Univers commercial (niveau 1) La rentrée de mandat</p> <ul style="list-style-type: none"> Les outils de communication L'organisation et la préparation Analyse et outils de prospection Action et analyse de résultats 	<p>Paris 27 fév</p> <p>Paris 13 juin</p>	<p>Références à reporter :</p> <p>Réf : UCP 1</p> <p>Réf : UCP 2</p>
<p>Univers commercial (niveau 2) Le Client</p> <ul style="list-style-type: none"> La préparation de la vente L'accroche et le marketing L'accueil du client La découverte du client L'écoute du client. 	<p>Lyon 23 mars</p> <p>Nantes 8 juin</p> <p>Bordeaux 26 janv</p> <p>Paris 14 mars</p>	<p>Réf : UCL 2</p> <p>Réf : UCN 2</p> <p>Réf : UCB 2</p> <p>Réf : UCP 2</p>
<p>Univers commercial (niveau 3) La Négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> La négociation La présentation & la défense des arguments Le traitement des objections La coordination des besoins et des arguments <p>La Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> La négociation vers la décision La perception des angoisses décisionnelles Le closing - La méthode entonnoir Conforter le client dans son choix 	<p>Lyon 24 mars</p> <p>Nantes 9 juin</p> <p>Bordeaux 27 janv</p> <p>Paris 28 mars</p>	<p>Références à reporter :</p> <p>Réf : UCL 3</p> <p>Réf : UCN 3</p> <p>Réf : UCB 3</p> <p>Réf : UCP 3</p>
<p>Univers commercial (niveau 4) COACHING La PNL (Programmation Neuro Linguistique) outil de négociation, de closing et de management</p> <ul style="list-style-type: none"> Mieux maîtriser sa propre communication Développer les outils de communication La gestion des motivations Gestion de son stress et maîtrise de soi 	<p>Paris 25 avril</p>	<p>Références à reporter sur le bulletin d'inscription :</p> <p>Réf : UCP 4</p>
<p>L'art de la PNL (Programmation Neuro Linguistique)</p> <ul style="list-style-type: none"> Les modes de communication S'évaluer, se connaître, se maîtriser Utiliser cet outil face au client 	<p>Paris 4 avril</p>	<p>Réf : PNL 1</p>

Contactez nous au : 08.71.26.01.13 (n° normal non sur taxé) **ou** sur contact@actifdev.fr

Prix 260 €HT/pers par formation ou 240,00 €HT/pers pour deux stages ou 2 stagiaires.

<p>Les Baux commerciaux Baux commerciaux - Bail Dérogatoire ou Précaire et convention d'occupation précaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • La réglementation • Analyses des points clés du bail • Conditions relatives à la résiliation, le congé et le renouvellement • La gestion des situations de conflits (Arbitrage, médiation, tribunaux) 	<p>Lyon 9 fév</p> <p>Paris 16 fév</p> <p>Nantes 5 avril</p>	<p><i>Références à reporter sur le bulletin d'inscription :</i></p> <p>Réf : GBL 1</p> <p>Réf : GBP 1</p> <p>Réf : GBN 1</p>
<p>Les contrats des collaborateurs commerciaux</p> <p>I- Le « personnel » de l'agence I.1- L'administratif I.2- Le commercial</p> <p>1. L'indépendant. a) les différents types de contrat - Jusqu'à maintenant : l'agent commercial, statut le plus répandu - Analyse du fameux arrêt de la cour de cassation du 4 juillet 2004 - Vers un changement : le mandataire civil (cette qualification est communément employée mais nous émettons des réserves quant à son efficacité en terme de rigueur juridique. b) les problèmes d'obtention des cartes grises - Préfectures - Greffes des tribunaux de Commerce</p> <p>2. Le salarié. - le VRP - le commercial classique</p> <p>II- Les pouvoirs de chacun II.1- une activité limitée II.2- un statut particulier</p> <p>III . Etude cas – Analyse de contrat de collaboration</p>	<p>Lyon 20 mars</p> <p>Paris 30 mars</p> <p>Nantes 12 avril</p>	<p>Réf : GBL 2</p> <p>Réf : GBP 2</p> <p>Réf : GBN 2</p>

Pour maintenir nos stages nous fixons un minimum de 5 participants et un Maximum 18.

NOUS VOUS RAPPELONS QUE NOUS POUVONS ORGANISER VOS STAGES

AU SEIN MEME DE VOS AGENCES

TARIFICATION SUR MESURE

Auprès de contact@actifdev.fr ou sur le site www.actifdev.fr
au 06 88 23 52 33 Claude-Olivier Bonnet

Pro Actif Développement
SARL au capital de 1000 € - RCS Paris B 478 676 653 - APE 741 G
n° de déclaration : 1175 3900 475
6, boulevard Gambetta – 92 130 Issy les Moulineaux
www.actifdev.fr - Tél : 08.71.26.01.13 ou 06 88 23 52 33

CENTRE DE FORMATIONS

DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



Catalogue des formations du 1er Semestre 2006

Pro Actif Développement
SARL au capital de 1000 € - RCS Paris B 478 676 653 - APE 741 G
n° de déclaration : 1175 3900 475
6, boulevard Gambetta – 92 130 Issy les Moulineaux
www.actifdev.fr
Tél : 08.71.26.01.13 ou 06 88 23 52 33

Les aspects juridiques de la Transaction

Prix 260 €HT/pers par formation ou 240,00 €HT/pers pour deux stages ou 2 stagiaires.

<p>Univers Juridique (niveau 1) Le Mandat (Un bon mandat)</p> <ul style="list-style-type: none"> Le contrat en général & La Loi Hoguet Le mandat en particulier Le mandant et le mandataire « Les parties au mandat » La qualité du ou des mandants, les régimes matrimoniaux, les droits de succession, La désignation du bien (les pièces à collecter) Les certifications Le prix et la commission (art 6 Loi Hoguet) Les clauses au mandat 	<p>Nantes 18 avril Paris 12 janv Paris 19 mai</p>	<p><i>Références à reporter :</i></p> <p>Réf : UJN 5 Réf : UJP 5 Réf : UJPB 5</p>
<p>Univers Juridique (niveau 2) L'offre et le compromis</p> <ul style="list-style-type: none"> L'offre d'achat & La promesse de vente Le compromis Les clause suspensives Les clauses du contrat, durée, financement etc.. La clause pénale et le séquestre La clause de réitération Le droit à commission Le devoir de conseil et la responsabilité civile 	<p>Nantes 19 avril Paris 31 janv Paris 30 mai</p>	<p><i>Références à reporter :</i></p> <p>Réf : UJN 6 Réf : UJP 6 Réf : UJPB 6</p>

<<<<<< NOUVEAU !! >>>>>>

STAGE D'INTEGRATION

Claude-Olivier BONNET

Prix 800 €HT/pers pour les 4.5 jours de formation et par stagiaire.

<p>Du lundi au vendredi nous vous proposons une synthèse des stages UCP 1 – UCP 2 – UCP 3 et du Mandat à l'acte. Et travail sur le Book le mercredi.</p> <p>Stages d'intégration :</p> <ul style="list-style-type: none"> Les bases du métier d'Agent Immobilier L'univers commercial La prospection L'univers juridique 	<p>Paris du 9 au 13 janv Paris du 6 au 10 mars Paris du 8 au 12 mai</p>	<p><i>Références à reporter sur le bulletin d'inscription :</i></p> <p>Réf : INT 1 Réf : INT 2 Réf : INT 3</p>
--	---	--

PRATIQUE DES BAUX D'HABITATION Gestion locative

Michel BAIRI

- 2 jours de formation - Prix 500 €HT/pers/ pour la formation générale.

<p>LE MANDAT DE LOCATION et/ou DE GESTION</p> <p>1 - Rédaction du mandat :</p> <ul style="list-style-type: none"> Rédiger un mandat sans faille ; les mentions obligatoires, le registre des mandats, Qui peut donner mandat ? <p>2 – Visite critique du bien :</p> <ul style="list-style-type: none"> Vérification du bon état d'usage et de réparation du bien, les garanties minimales de décence, <p>3 – Quelle est la législation applicable au logement ?</p> <ul style="list-style-type: none"> Les locaux soumis à la loi du 6 juillet 1989 - Les locaux soumis au code civil, Locaux nus et locaux meublés - Locaux accessoires, <p>4 – La location du bien :</p> <ul style="list-style-type: none"> Les critères e solvabilité, quels documents peut-on réclamer ? Quelles vérifications opérer ? Déterminer le montant du loyer, et la durée du bail, La législation sur l'interdiction de la discrimination en matière de location, Le contrat de réservation - La rédaction du contrat de bail - La rédaction de l'acte de caution personnelle - La rédaction de l'état des lieux, <p>5 – L'encaissement des fonds :</p> <ul style="list-style-type: none"> Le dépôts de garantie - Le loyer - Les charges, <p>6 – La gestion du bien loué : L'usage des locaux :</p> <p>Les obligations des deux parties - L'interdiction de transformer les lieux loués,</p> <ul style="list-style-type: none"> La domiciliation d'une entreprise dans les lieux loués <p>Les charges et les réparations locatives,</p> <p>Les critères de répartition des charges, le décret de 1987</p> <ul style="list-style-type: none"> Calcul, provision, régularisation annuelle - La prescription applicable aux charges et loyers - <p>7- Les travaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> L'obligation d'entretien des lieux loués, Les travaux incombant au locataire, Les travaux incombant au bailleur, <p>8 - Le renouvellement du bail :</p> <ul style="list-style-type: none"> L'augmentation du loyer lors du renouvellement du bail, La procédure de l'article 17 <p>9 – la fin du bail :</p> <ul style="list-style-type: none"> Le congé donné par le bailleur : les 3 cas d'ouverture de l'article 15 ; différents cas de figure. Approche approfondie à l'aide de cas pratiques. Le congé donné par le locataire : préavis normal et préavis réduit à un mois, exemples concrets ; Le remboursement du dépôt de garantie ; délais de remboursement et retenues ; La transmission du bail : abandon de domicile, décès, divorce - La relocation <p>10 – Faire face aux non paiement :</p> <p>Recouvrement des impayé, clause résolutoire, procédure d'expulsion,</p> <p>11 – Les particularités de la colocation :</p> <p>12 - la fin du mandat de gestion :</p> <ul style="list-style-type: none"> Honoraires - Résiliation contractuelle - Résiliation anticipée. <p>Données fiscales de la location Les informations à donner au bailleur pour compléter la déclaration 20044 ou le forfait</p>	<p>Lyon 23 & 24 janvier Paris 11 & 12 mai</p>	<p><i>Références à reporter sur le bulletin d'inscription :</i></p> <p>Réf : GC 1 Réf : GC 2</p>
---	---	--

