



WWW.GROUPE-ESI.FR

Programmations sur la région Picardie Juin à Décembre 2011



**Pour la conquête de vos parts de marché
LA FORMATION : UN ATOUT GAGNANT
POUR VOTRE ENTREPRISE**

Tout adhérent FNAIM doit justifier la participation à deux jours de formation par an et par structure (Assemblée Générale du 07/12/2008)

| | | | | |
|---|---|--------------|---|----------|
| Mardi 28 juin AMIENS | <p>◆ Immobilier et développement durable (Réf : DDU020)</p> <p><i>Objectif</i> : Maîtriser les incidences du développement durable dans le domaine immobilier tant sur le plan fiscal qu'en matière d'urbanisme.</p> <p><i>Public</i> : Dirigeants, administrateurs de biens, négociateurs, gestionnaires spécialistes ou débutants.</p> | Perf. | Virginie BOURDOU Avocat au Barreau de Paris | 227,24 € |
| Vendredi 1^{er} juillet AMIENS | <p>◆ L'évolution de nouveaux diagnostics immobilier (Réf : XX070)</p> <p><i>Objectif</i> : Eviter toute ambiguïté dans l'assistance d'un client lors d'une location et/ou d'une vente. Distinction nécessaire entre le donneur d'ordres et l'intermédiaire immobilier. Sort du devoir de conseil : renforcement de l'obligation préalable d'information et de contrôle</p> <p><i>Public</i> : Responsables d'agence et collaborateurs en transaction, Administrateurs de biens et syndics de copropriété</p> | Init. | Ivan PASTERNAZKY Consultant/formateur en Evaluation et Gestion de Patrimoine Membre de la Chambre des Experts Immobilier FNAIM et de la Chambre Nationale des Experts en Copropriété Membre de la Commission Nationale des Affaires Juridiques de la CGPME | 227,24 € |
| Mardi 06 septembre AMIENS | <p>◆ La pratique du mandat de vente (Réf : TR276)</p> <p><i>Objectif</i> Maîtriser les différentes conditions de validité générales et propres à chacun des mandats et aux conditions d'application du droit à commission en résultant. Prévenir tout risque de nullité des dits mandats et de remise en cause du droit à commission. Cerner la pratique de l'avenant et du bon de visite dans chacun des mandats en cause. Maîtriser la chronologie des dates de conclusion des différents types de mandat avec celle du bon de visite et/ou de l'avenant et celle figurant sur le registre des mandats. Sécuriser au mieux le droit à commission et/ou le recours à tous dommages et intérêts dans chacun des dits mandats</p> <p><i>Public</i> : Agents immobiliers et collaborateur, asset management et conseil en investissement</p> | Perf. | Patrice AMEZIANE Avocat à la Cour | 227,24 € |

| | | | | |
|--|--|---------------------|---|-----------------|
| <p>Vendredi 23 septembre AMIENS</p> | <p>◆ Le référencement naturel (Réf : MDG152) <i>Objectif</i> : Connaître les éléments impactant le positionnement d'un site sur les moteurs de recherche. Etre capable d'améliorer le référencement de son site Internet <i>Public</i> : Responsables d'agence, personnes responsables du web à l'agence</p> | <p>Perf.</p> | <p>Ludovic RENOULT Fondateur et Consultant d'une agence de Web marketing</p> | <p>227,24 €</p> |
| <p>Mardi 27 septembre AMIENS</p> | <p>◆ Actualité fiscale 2011 et la réforme de la TVA immobilière (Réf : FI001) <i>Objectif</i> : Remettre à niveau ses connaissances en matière de fiscalité immobilière. Connaître les nouvelles réglementations et la jurisprudence <i>Public</i> : Agents immobiliers et négociateurs confirmés ou Gestionnaires confirmés</p> | <p>Perf.</p> | <p>Virginie BOURDOU Avocat au Barreau de Paris</p> | <p>227,24 €</p> |
| <p>Jeudi 06 octobre AMIENS</p> | <p>◆ DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRE AVEC INTERNET (Réf : MDG075) <i>Objectif</i> : Se redéfinir pour devancer les concurrents et développer des techniques et outils pour atteindre leurs objectifs de vente. Etablir une relation entre un émetteur et un récepteur <i>Public</i> : Directeurs d'agences, managers commerciaux</p> | <p>Init.</p> | <p>Frédéric SOURISSEAU Richard LOURDAIS F & R Formation Cabinet de conseil et formation en management et relations humaines</p> | <p>227,24 €</p> |
| <p>Mercredi 26 & 27 octobre AMIENS</p> | <p>◆ Gérer son équipe (Réf : MDG048) <i>Objectif</i> : Se positionner en chef d'équipe. Optimiser les synergies. Maintenir un haut niveau de stimulation <i>Public</i> : Agents de maîtrise, chefs d'équipe, responsables de service, toutes personnes amener à animer une équipe.</p> | <p>Perf.</p> | <p>M Patrice BONTANT Mayor Formation Cabinet de conseil et de formations spécialisé en management et gestion des ressources humaines</p> | <p>454,48 €</p> |
| <p>Jeudi 17 novembre AMIENS</p> | <p>◆ Honoraires + (Réf : MDG120) <i>Objectif</i> : Se donner les moyens de garder ses honoraires. Combattre le phénomène low cost. Etre rémunéré à sa juste valeur. Expliquer ses honoraires en amont, pour ne pas avoir à les défendre à la fin. Faire prendre conscience aux clients de la valeur du travail que nous accomplissons pour lui. Faire savoir notre savoir faire <i>Public</i> : Négociateurs immobiliers, Gestionnaires, syndicis de copropriété, Managers, Directeurs d'agence</p> | <p>Perf.</p> | <p>Eric HANOT Perf Form Immo Conseils Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier</p> | <p>227,24 €</p> |
| <p>Vendredi 18 novembre AMIENS</p> | <p>◆ Actualité copropriété – réponse à tout (Réf : CO045) <i>Objectif</i> : Pouvoir répondre aux questions rencontrées dans le suivi quotidien d'une copropriété par son gestionnaire. <i>Public</i> : Gestionnaires de copropriété ayant déjà une expérience (2 ans minimum).</p> | <p>Perf.</p> | <p>Jean Paul CASTA Maître en droit Administrateur de biens depuis 1973</p> | <p>227,24 €</p> |

| | | | | |
|--|---|---------------------|--|-----------------|
| <p>Mardi 6 décembre AMIENS</p> | <p>◆ La gestion des sinistres dégâts des eaux (Réf : AB062)</p> <p><u>Objectif</u> : Maîtriser la gestion des sinistres dégâts des eaux afin de pouvoir mieux appréhender le choix des garanties du contrat d'assurance et la gestion des sinistres.</p> <p><u>Public</u> : Responsables d'agence et collaborateurs, Syndics, gestionnaires de copropriété</p> | <p>Init.</p> | <p>Sévrine RENE DESS droit économique de l'assurance Juriste au sein d'un groupe d'assurance</p> | <p>227,24 €</p> |
| <p>Mardi 13 décembre AMIENS</p> | <p>◆ Faire accepter l'offre de prix au vendeur (Réf : TR022)</p> <p><u>Objectif</u> :. Etre capable de faire passer une offre de prix au vendeur sans le « braquer » .</p> <p><u>Public</u> : Négociateurs</p> | <p>Perf.</p> | <p>V2i Conseil by Mix Cabinet de conseil et de formation en relations humaines. Intervenant dans l'Immobilier, depuis 1987</p> | <p>227,24 €</p> |

BULLETIN D'INSCRIPTION INDIVIDUEL



FNAIM

Comment vous inscrire à nos formations

1. Vous renseignez un bulletin d'inscription par personne et par stage

2. Vous indiquez
la référence du stage
le titre du stage
La date du stage
Les coordonnées du stagiaire

3. Vous joignez les règlements correspondant à votre inscription
- coût pédagogique, chèque à l'ordre d'ESI-BE
- Intendance et repas, chèque établi à l'ordre de La Chambre FNAIM

✂..... **Bulletin d'inscription individuel**.....

à retourner à **Groupe ESI - Tour Ellipse- 41 Avenue Gambetta – 92928 Paris la Défense Cedex**
accompagné des règlements
Tél : 01.44.20.77.47 / Fax : 01.47.88.06.79

Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement.
Toute absence non signifiée par lettre recommandée AR, 10 jours avant le début du stage, sera due.
Toute inscription fera l'objet d'une confirmation de notre part au plus tard 10 jours avant le stage.

Référence : Formation : Date :

Coût pédagogique€ TTC

chèque à l'ordre d'ESI-BE

Intendance + repas : 40,00 € TTC

chèque à l'ordre de la Chambre FNAIM

Agence : Effectif de l'agence :

N°adhérent : N°SIREN :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tel : Fax : e-mail :

Veuillez compléter les informations relatives au participant

Nom du participant : Prénom :

Sexe : Age :

Qualif :

Statut salarié :

Statut non salarié :

DNS :

Date, Signature et Cachet de L'Entreprise