



## FORMATIONS MANAGÉRIALES ET ORGANISATIONNELLES

|   |  |
|---|--|
| NIVEAU 1 : Motiver ses équipes au quotidien             |  |
| NIVEAU 2 : Mener un entretien en face à face            |  |
| NIVEAU 3 : Animer une réunion qui génère de l'intérêt   |  |
| Optimiser son organisation pour atteindre ses objectifs |  |
| Les indicateurs à l'origine de votre réussite           |  |

## FORMATIONS COMMERCIALES

|  |  |
|--|--|
| <b>Réseaux Sociaux</b> NIVEAU 1 : Augmenter son activité grâce aux réseaux |  |
| <b>Réseaux Sociaux</b> NIVEAU 2 : Confectionner des publications efficaces |  |
| <b>Réseaux Sociaux</b> NIVEAU 3 : Instagram dans tous ces états            |  |
| Fidéliser ses prospects  |  |
| Savoir dire non : une marque de respect                                    |  |

## FORMATIONS IMMOBILIER (ALUR)

|  |  |
|--|--|
| NIVEAU 1 : Exercer l'immobilier en règles au quotidien |  |
| NIVEAU 2 : Les réglementations de l'immobilier         |  |
| NIVEAU 3 : Les changements dûs à la Loi Climat         |  |
| La prospection téléphonique                            |  |
| La prospection immobilière au sens large               |  |
| Augmenter la qualité de la prise de mandat             |  |
| Satisfaire un acquéreur en un minimum de temps         |  |

Toutes les formations sont recevables pour le renouvellement de la carte professionnelle immobilier et prises en charge par les OPCO (le montant des aides au financement est différent suivant le statut).



**intégrer - former - accompagner**

☎ 06 73 87 38 96 ✉ [karopaul14@gmail.com](mailto:karopaul14@gmail.com)

