



# CATALOGUE DE FORMATIONS Année 2026

Stéphanie CORNELIS : 06 82 75 03 63

[agence@stephaniecornelisimmobilier.com](mailto:agence@stephaniecornelisimmobilier.com)

[www.stephaniecornelisimmobilier.com](http://www.stephaniecornelisimmobilier.com)

STEPHANIE CORNELIS IMMOBILIER, SAS au capital de 1 000 €, 12 Rue de Bonn 59400 CAMBRAI, représentée par Stéphanie CORNELIS, Présidente,

SIRET : 882 562 127 00010 RCS DOUAI – Code NAF : 6831Z – N° TVA : FR 01 882562127

N° de déclaration d'activité : 32591016759 (auprès du préfet de région de : Préfecture des Hauts-de-France)



**METTRE EN PRATIQUE  
L'ASPECT JURIDIQUE  
DU MANDAT DE VENTE  
(Loi Hoguet / Loi ALUR)**

**INFORMATIONS**

**Prérequis :**

- Aucun

**Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer ce qu'est un mandat de vente
- Différencier les mandats de vente
- Utiliser le formalisme du mandat de vente prévu par la Loi Hoguet
- Compléter un mandat de vente

**Durée :** 7 h 00

**Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

**Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; supports pédagogiques remis aux participants.

**Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

**Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,

**TARIFS**

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

## PROGRAMME

- Expliquer ce qu'est un mandat de vente
  - Définir le mandat de vente
  - Identifier la finalité du mandat de vente
- Différencier les mandats de vente
  - Décrire le mandat de vente simple et le mandat de vente exclusif
  - Relater les engagements juridiques d'un mandat de vente simple et d'un mandat de vente exclusif
- Utiliser le formalisme du mandat de vente prévu par le Loi Hoguet
  - Définir la Loi Hoguet
  - Décrire le formalisme du mandat de vente prévu par la Loi Hoguet
- Compléter un mandat de vente
  - Citer le matériel et les outils nécessaires pour compléter un mandat de vente
  - Intégrer le formalisme au sein du mandat de vente
- Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## APPLIQUER UNE DEONTOLOGIE AU SEIN DE L'AGENCE IMMOBILIERE

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer le code de déontologie
- Utiliser la procédure TRACFIN
- Formuler la protection des données personnelles (RGPD)
- Intégrer la lutte contre les formes de discrimination en immobilier

**Durée :** 7 h 00

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

## PROGRAMME

- Expliquer le code de déontologie
  - Définir le code de déontologie
  - Nommer les articles du code de déontologie
- Utiliser la procédure TRACFIN
  - Décrire la législation anti-blanchiment
  - Identifier les risques et les sanctions pour l'entreprise
  - Fournir la démarche conformité
- Formuler la protection des données personnelles (RGPD)
  - Enoncer le rôle de la CNIL
  - Identifier les types de données et les droits des personnes concernées
  - Citer les risques et les sanctions pour l'entreprise
  - Insérer la démarche conformité au RGPD
- Intégrer la lutte contre les formes de discrimination en immobilier
  - Définir la discrimination
  - Identifier le cadre légal de la lutte contre les discriminations dans le logement
- Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## PRATIQUER LA PROSPECTION IMMOBILIERE

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer la prospection immobilière
- Utiliser les différentes méthodes de prospection

**Durée :** 7 h 00

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

## PROGRAMME

- Expliquer la prospection immobilière
  - Définir la prospection immobilière
  - Identifier son organisation
- Utiliser les différentes méthodes de prospection
  - Enumérer les méthodes de prospection
  - Décrire chaque méthode de prospection
- Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## LA DECOUVERTE DU CLIENT

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Comprendre les besoins du client
- Découvrir les motivations du client
- Construire un plan de découverte client

**Durée :** 4 heures

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**400 € Net de taxe**

(Nous contacter pour tous renseignements sur la demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### **1 – Comprendre les besoins du client**

- . La pyramide de Maslow
- . Les besoins spécifiques
- . Le début du questionnaire

### **2 – Découvrir les motivations du client**

- . Les éléments déclencheurs
- . L'univers du client

### **3 – Construire un plan de découverte client**

- . L'enjeu
- . L'analyse
- . La construction du plan de découverte

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
///



## LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT TRACFIN

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer le mécanisme de lutte contre le blanchiment d'argent
- Mettre en place la procédure TRACFIN

**Durée :** 4 h 00

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**400 € Net de taxe**

(Nous contacter pour tous renseignements sur la demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### **1 – Qu'est-ce que le blanchiment d'argent**

### **2 – L'obligation de vigilance**

### **3 – La déclaration de soupçon**

### **4 – Les procédures**

. La procédure interne

. Les fiches clients

### **5 – Le contrôle et les sanctions**

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## LA LUTTE CONTRE LES FORMES DE DISCRIMINATION DANS L'IMMOBILIER

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer les formes de discrimination dans l'immobilier
- D'intégrer la lutte contre les formes de discrimination dans l'immobilier

**Durée :** 2 heures

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**200 € Net de taxe**

(Nous contacter pour tous renseignements sur la demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### 1 - Définir la discrimination

### 2 - Identifier le cadre légal de la lutte contre les discriminations dans le logement

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## LE CODE DE DEONTOLOGIE

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer le code de déontologie
- Nommer les articles du code de déontologie

**Durée :** 2 heures

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**200 € Net de taxe**

(Nous contacter pour tous renseignements sur la demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### 1 - Définir le code de déontologie

### 2 - Nommer les articles du code de déontologie

- . Ethique professionnelle
- . Respect des lois et règlements
- . Compétence
- . Organisation et gestion de l'entreprise
- . Transparence
- . Confidentialité
- . Défense des intérêts en présence
- . Conflits d'intérêts
- . Confraternité
- . Règlement des litiges
- . Discipline

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## LE REGLEMENT GENERAL SUR LA PROTECTION DES DONNEES (RGPD)

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer le Règlement Général sur la Protection des Données
- Mettre en place une démarche conformité au RGPD

**Durée :** 3 h 30

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**350 € Net de taxe**

(Nous contacter pour tous renseignements sur la demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### 1 - Enoncer le rôle de la CNIL

### 2 - Identifier les types de données et les droits des personnes concernée

- . La transparence
- . Le consentement
- . Les droits des utilisateurs
- . L'obligation de sécurité
- . Le droit à l'oubli

### 3 - Citer les risques et les sanctions pour l'entreprise

### 4 - Insérer la démarche conformité au RGPD

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
///



## LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS DANS LA TRANSACTION

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Enumérer les diagnostics obligatoires
- Expliquer les différents diagnostics obligatoires

**Durée :** 4 h 00

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**400 € Net de taxe**

(Nous contacter pour tous renseignements sur la demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### 1 – Enumérer les diagnostics obligatoires lors d'une transaction

### 2 – Expliquer les différents diagnostics obligatoires

- . Le Diagnostic de Performance Energétique
- . L'audit énergétique
- . Le diagnostic amiante
- . Le diagnostic plomb
- . Le diagnostic électricité
- . Le diagnostic gaz
- . Le diagnostic assainissement
- . L'Etat des Risques et Pollution - Géorisques
- . L'état des nuisances sonores aériennes
- . Le diagnostic mэрule
- . Le diagnostic termites
- . Le mesurage Loi Carrez

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients e 2025 :  
90%



## COMMENT EVALUER UN BIEN IMMOBILIER ?

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Analyser les critères à prendre en compte pour évaluer un bien immobilier
- Etablir l'avis de valeur d'un bien immobilier

**Durée :** 4 heures

#### **Modalités et délais d'accès :**

Nous contacter par mail ou par téléphone afin de convenir d'un entretien d'analyse des besoins. La formation pourra démarrer un mois après la signature de la convention.

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**400 € Net de taxe**

(Nous contacter pour tous renseignements sur la demande de prise en charge)

## PROGRAMME

- 1 – Réussir la première visite du bien immobilier**
- 2 – Etudier les critères à prendre en compte**
- 3 – Utiliser les outils permettant de réaliser un avis de valeur**
- 4 – Etablir l’avis de valeur d’un bien immobilier**
- 5 – Rédiger une étude comparative de marché**

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
95 %



**LA SCI :**  
**UN OUTIL JURIDIQUE, PATRIMONIAL ET PROFESSIONNEL**  
**AU SERVICE DE L'ACTIVITE IMMOBILIERE**

## INFORMATIONS

### **Prérequis :**

- Aucun

### **Objectifs :**

Être capable de :

- Comprendre le cadre juridique et fiscal de la société civile immobilière
- Identifier les différentes formes de SCI et leurs objectifs : gestion, transmission, investissement ou promotion
- Savoir constituer une SCI et maîtriser ses règles de fonctionnement courant
- Analyser les implications fiscales des choix de régime (IR ou IS) et leurs conséquences sur le rendement et la transmission
- Intégrer la SCI dans une stratégie patrimoniale adaptée aux besoins des clients
- Anticiper et gérer les situations de blocage entre associés ou lors d'une succession
- Adapter le rôle de l'agent immobilier dans les transactions impliquant une SCI

## TARIFS

**2 000 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

**Durée :** 18 h 00

### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,

STEPHANIE CORNELIS IMMOBILIER, SAS au capital de 1 000 €, 12 Rue de Bonn 59400 CAMBRAI, représentée par Stéphanie CORNELIS, Présidente,

SIRET : 882 562 127 00010 RCS DOUAI – Code NAF : 6831Z – N° TVA : FR 01 882562127

N° de déclaration d'activité : 32591016759 (auprès du préfet de région de : Préfecture des Hauts-de-France)

- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

## PROGRAMME

**1ère journée de formation** : Comprendre la SCI : fondements, objectifs et mise en place

### 1. Introduction générale à la SCI

- Définition, origine et finalités de la société civile immobilière
- Les différents types de SCI : familiale, de gestion, de construction-vente, d'attribution
- Avantages et limites de la SCI dans les opérations immobilières

### 2. Les fondements juridiques

- Le cadre légal de la SCI (Code civil et doctrine)
- Les éléments constitutifs : associés, capital social, objet social, siège, durée
- Le rôle du gérant : pouvoirs, responsabilités et statut

### 3. Création et fonctionnement concret

- Les étapes administratives et comptables de constitution
- Rédaction des statuts : clauses clés et pièges à éviter
- Le fonctionnement courant : assemblées, décisions collectives, pouvoirs du gérant

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

**2ème journée de formation** : La SCI et la gestion du patrimoine immobilier

### 1. La responsabilité et les obligations des associés

- Responsabilité indéfinie et conjointe
- Droits et devoirs des associés en cas de dettes ou de litige

### 2. Le régime fiscal de la SCI

- Imposition à l'impôt sur le revenu (SCI translucide)
- Option pour l'impôt sur les sociétés : avantages et inconvénients
- TVA et SCI : cas d'assujettissement

### 3. La SCI et la gestion locative

- Baux d'habitation, baux commerciaux et mixtes
- Facturation, revenus fonciers, répartition des charges
- Conséquences fiscales des loyers perçus

### 4. La transmission du patrimoine via la SCI

- Donation de parts, succession, démembrement
- Comment utiliser la SCI pour anticiper la transmission familiale

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

### **3ème journée de formation : La SCI comme outil professionnel et de stratégie patrimoniale**

#### 1. La SCI et l'agent immobilier

- Le rôle de l'agent dans la création, la vente ou la gestion de biens via une SCI
- Spécificités des transactions sur parts sociales
- Devoir d'information et responsabilité professionnelle

#### 2. Les stratégies patrimoniales et familiales

- Optimisation de la détention immobilière (biens locatifs, résidences secondaires, locaux professionnels)
- Transmission intergénérationnelle et organisation du patrimoine

#### 3. Les blocages et contentieux possibles

- Conflits entre associés, révocation de gérance, mésentente
- Sortie d'associé, rachat ou cession de parts
- Dissolution et liquidation : étapes et conséquences fiscales

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

### **CONTACT**

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## MAÎTRISER LES VENTES IMMOBILIERES LIEES A UNE SUCCESSION OU A UNE TRANSMISSION

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Analyser les conséquences patrimoniales des différents statuts familiaux (mariage, PACS, concubinage).
- Identifier les règles essentielles de la succession et leurs impacts sur la propriété immobilière.
- Sécuriser juridiquement une vente immobilière issue d'une succession, d'un divorce ou d'une transmission.
- Collaborer efficacement avec le notaire et accompagner les héritiers dans le processus de vente.
- Adopter une posture de conseil professionnelle et empathique face aux situations familiales sensibles.
- Revoir et détailler le code de déontologie ;
- Lutter contre les formes de discrimination en immobilier
- Vérifier la mise en place de la réglementation relative au blanchiment d'argent (TRACFIN)

### TARIFS

**5 000 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

**Durée :** 70 heures

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

**Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

**PROGRAMME****1ère journée de formation : Analyse des régimes matrimoniaux et leurs impacts immobiliers**

- Les différents statuts : mariage, PACS, concubinage.
- Les régimes matrimoniaux : communauté, séparation, participation aux acquêts.
- Biens propres / biens communs : comment distinguer et identifier les droits de propriété.
- Conséquences sur la vente : qui signe, quelles autorisations, quels risques.

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

**2ème journée de formation : Introduction au droit des successions**

- Principes de la dévolution successorale.
- Héritiers réservataires, quotité disponible, testament, donation.
- Ouverture et règlement d'une succession : étapes clés et rôle du notaire.
- Spécificités liées à l'immobilier : indivision, droits de succession, partage.

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

**3ème journée de formation : L'indivision successorale et la vente d'un bien hérité**

- Définition et fonctionnement de l'indivision.
- Droits et obligations des cohéritiers.
- Conditions pour vendre un bien en indivision.
- Gestion des désaccords : solutions amiables et judiciaires.

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

**4ème journée de formation : Le rôle de l'agent immobilier dans la vente d'un bien en succession**

- Les documents nécessaires avant la mise en vente.
- Qui signe le mandat ? (héritiers, notaire, conjoint survivant, tuteur...).
- Les précautions juridiques à prendre : consentement, pouvoirs, procurations.
- Responsabilité et devoir de conseil du professionnel.

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

### **5ème journée de formation : Transmission anticipée et fiscalité**

- Donation, donation-partage, démembrement de propriété.
- Fiscalité applicable aux transmissions (abattements, barèmes, exonérations).
- PACS et concubinage : conséquences fiscales et successorales.
- Préparer la transmission pour éviter les blocages futurs.

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

### **6ème journée de formation : Accompagnement humain et communication**

- Gérer la dimension émotionnelle : décès, désaccords familiaux, héritiers éloignés.
- Posture professionnelle : empathie, neutralité, éthique.
- Communication efficace avec le notaire et les clients.

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

### **7ème journée de formation : Gestion des situations de blocage**

- Comprendre la nature des blocages
- Les acteurs et leurs positions
- Les sources juridiques du blocage
- Les stratégies de négociation et de médiation
- Gestion émotionnelle et relationnelle du blocage
- Les outils pratiques pour débloquer une situation

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

### **8ème journée de formation :**

#### **1 - Intégrer le code de déontologie dans la pratique quotidienne de l'agent immobilier**

- Objectifs, contexte et champ d'application du code de déontologie
- Les grands principes du code de déontologie
  - Respect des lois et règlements
  - Honnêteté, transparence, loyauté et équité
  - Compétence et diligence professionnelle
  - Confidentialité et secret professionnel
  - Indépendance et impartialité
- Devoirs envers les clients et le public
  - Devoir d'information, de conseil et de vérification
  - Présentation claire des mandats, honoraires et conditions financières - Respect des instructions du mandant et gestion loyale du bien
  - Publicité et communication professionnelle : véracité et décence des annonces
- Relations avec les autres professionnels
  - Confraternité et courtoisie
  - Collaboration entre confrères, partage d'informations loyales
  - Interdiction des pratiques déloyales et diffamatoires
- Sanctions et contrôle déontologique
  - Obligation de coopérer en cas de contrôle
  - Sanctions disciplinaires possibles

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## 2 - Lutter contre les formes de discrimination en immobilier

- Introduction et enjeux
- Les formes de discrimination en immobilier
- Responsabilités et obligations du professionnel
- Agir pour prévenir les discriminations

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## 9ème journée de formation : Appliquer la réglementation TRACFIN dans les activités immobilières

- Introduction et contexte général
- Cadre légal et réglementaire
- Les risques liés au blanchiment et au financement du terrorisme
- Les obligations de vigilance et de connaissance client
- Déclaration de soupçon et procédure interne
- Organisation interne et contrôle

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique de formation.

## 10ème journée de formation : Synthèse et professionnalisation

- Étude de cas globale : succession complète, du décès à la signature de l'acte de vente chez le notaire.
- Outils de sécurisation : check-list, schéma décisionnel, fiches réflexes.
- Restitution orale d'un cas client.
- Partage d'expériences, retour sur les pratiques professionnelles.

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## LE CONTENTIEUX DE L'OFFRE ACCEPTEE ET DU MANDAT DE VENTE

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer le cadre juridique du mandat de vente et des offres acceptées
- Identifier les causes fréquentes de contentieux
- Prévenir les contentieux
- Gérer les litiges

**Durée :** 7 heures

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Notaires et salariés de l'office notarial
- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### **1 – Expliquer le cadre juridique du mandat de vente et des offres acceptées**

Le formalisme du mandat de vente

Les caractéristiques de l'offre acceptée

Les obligations légales des parties impliquées

### **2 – Identifier les causes fréquentes de contentieux**

Les problèmes liés au mandat de vente

Les litiges concernant l'offre acceptée

Les problèmes liés à l'information et à la transparence

### **3 - Prévenir les contentieux**

L'importance de la documentation

L'importance de la communication

Le renforcement des pratiques professionnelles

### **4 - Gérer les litiges**

Les stratégies pour négocier et parvenir à un accord amiable

Le processus de résolution des litiges : médiation, procédures judiciaires

Conclusion : évaluation des acquis de la journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63

agence@stephaniecornelisimmobilier.com

www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en  
2025 :  
Non communiqué

STEPHANIE CORNELIS IMMOBILIER, SAS au capital de 1 000 €, 12 Rue de Bonn 59400 CAMBRAI, représentée par Stéphanie CORNELIS, Présidente,

SIRET : 882 562 127 00010 RCS DOUAI – Code NAF : 6831Z – N° TVA : FR 01 882562127

N° de déclaration d'activité : 32591016759 (auprès du préfet de région de : Préfecture des Hauts-de-France)



## LA LOI CLIMAT ET RESILIENCE DANS LES METIERS DE L'IMMOBILIER

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer la réglementation relative à la loi Climat et Résilience
- Identifier l'impact de la loi Climat et Résilience en matière de location et de transaction
- Adapter les pratiques commerciales

**Durée :** 7 h 00

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### 1 – Qu'est-ce que la loi Climat et Résilience ?

- Présentation Générale de la loi Climat et Résilience
- Objectifs de la loi en matière de développement durable
- Importance de la loi pour les métiers de l'immobilier

### 2 – Quels sont les impacts de la loi Climat et Résilience en matière de location ?

- Le Diagnostic de Performance Energétique
- Le gel des loyers
- La lutte contre les passoires thermiques
- Les normes de décence
- Les travaux de rénovation énergétique
- Le permis de louer

### 3 – Quels sont les impacts de la loi Climat et Résilience en matière de transaction ?

- Le Diagnostic de Performance Energétique et l'audit énergétique
- Le renforcement des informations dans les annonces immobilières
- L'Etat des Risques Naturels et Technologiques
- Le carnet d'informations
- Le Plan Pluriannuel de Travaux

### 4 – Quelles sont les conséquences de la loi Climat et Résilience pour les professionnels de l'immobilier

- Nouvelles compétences et formations nécessaires
- Adaptation des pratiques commerciales :
  - Valorisation des biens
  - Communication adaptée
  - Accompagnement des clients dans la transition énergétique

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
84 %



## LES BAUX D'HABITATION ET LA LOI DE 1989 : MAITRISER LES FONDAMENTAUX ET INNOVER DANS UN CADRE ÉVOLUTIF

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Expliquer le cadre légal
- Différencier les types de baux
- Maîtriser la rédaction de baux
- Gérer les litiges et les résiliations
- Intégrer les innovations technologiques

**Durée :** 7 h 00

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins.

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### 1 - Expliquer le contexte et le cadre légal

L'historique et les objectifs de la loi de 1989  
La présentation des principes fondamentaux de la loi  
L'impact de la loi sur le marché immobilier

### 2 – Différencier les différents types de baux

La distinction entre bail d'habitation nu et bail d'habitation meublé  
Les spécificités du bail d'habitation meublé selon la loi de 1989  
La comparaison des droits et obligations des parties (bailleur et locataire) pour les deux types de baux

### 3 – Maîtriser la rédaction des baux

Les clauses essentielles et obligatoires pour les baux vides et meublés  
Les clauses facultatives et interdites  
Les annexes et documents à fournir pour chaque type de bail

### 4 – Gérer les litiges et résiliations

Les procédures en cas de non-respect des clauses pour baux vides et meublés  
Les modalités de résiliation du bail pour chaque type  
Les recours possibles pour les parties

### 5 – Intégrer les innovations technologiques

La présentation des récentes modifications législatives  
L'impact des nouvelles technologies sur les baux  
Les tendances actuelles et futures dans le domaine des baux d'habitation

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## SE PERFECTIONNER ET DEVELOPPER SON ACTIVITE D'AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Perfectionner ses connaissances et ses compétences dans l'activité d'agent commercial en immobilier
- Organiser et gérer son temps de travail dans son activité
- Développer sa visibilité sur les réseaux sociaux
- Répondre aux objections des clients
- Préparer sa prospection
- Prospecter
- Revoir le code de déontologie
- Appliquer la réglementation TRACFIN
- Lutter contre les formes de discrimination en immobilier

### TARIFS

**5 000 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

**Durée :** 70 heures

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins

**Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

**PROGRAMME****Gérer son temps dans l'activité d'agent commercial en immobilier**

- Auto-analyser son emploi du temps
- Mettre en place ses objectifs en analysant son parcours antérieur (méthode SMART)

SMART

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique.

**Gérer sa communication sur le digital pour développer son activité**

- Sensibiliser à l'impact des réseaux sociaux dans l'immobilier
- Choisir les bonnes plateformes
- Elaborer une stratégie de contenus engageant et pertinent
- Mettre en place une routine de publications

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique

**Traiter les objections des clients**

- Définir l'objection
- Préciser les différents types d'objections
- Mettre en pratique le processus de traitement d'une objection

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique

**Se perfectionner dans la mise en œuvre de la procédure TRACFIN**

- Qu'est-ce que TRACFIN ?
- Les organismes de contrôle
- Les professions concernées
- Qui contrôle les professions concernées ?
- Qu'est-ce que le blanchiment d'argent ?
- La procédure TRACFIN
- Le contrôle exercé sur le professionnel de l'immobilier

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique.

**Mettre en pratique la prospection immobilière**

- Définir la prospection immobilière
- Organiser sa prospection immobilière
- Se fixer des objectifs de prospection
- Utiliser une méthode de prospection (argumentaire)

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique.

***Lutter contre les formes de discrimination en immobilier***

- Définir la discrimination
- Lister les 25 critères de discrimination
- Revoir les pièces justificatives pouvant être demandées
- Déterminer les différentes formes de discrimination

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique.

***Mettre en pratique la prospection immobilière***

- Mettre en situation l'apprenant dans la réalité du terrain :
- Lister les sites de recherche
- Rechercher les biens en vente sur les différents sites
- Repérer les adresses sur Google Earth
- Prendre contact avec les propriétaires suite aux recherches effectuées

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique.

***Respecter le Code de Déontologie***

- Définir le code de déontologie
- Enumérer les organismes de contrôle
- Nommer les articles de code de déontologie

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique.

***Mettre en pratique sur le terrain les différentes thématiques abordées tout au long du parcours de formation***

- Ancrer les différentes thématiques vues
- Préparer ses prospections
- Prendre les rdv clients
- Organiser son agenda
- Démarcher sur le terrain
- Mettre en pratique l'argumentaire

Conclusion : évaluation des acquis de la thématique.

**CONTACT**

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
 agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
 www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
99 %



## DEVELOPPER VOTRE VISIBILITE EN METTANT EN PLACE VOTRE DIGITAL BRANDING

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Utiliser stratégiquement les réseaux sociaux,
- Optimiser votre Référencement Naturel (SEO) pour l'immobilier.

**Durée :** 7 heures

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en présentiel ou distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### 1 - Utiliser stratégiquement les réseaux sociaux.

1.1- Choix des plateformes.

- Identifier les réseaux sociaux les plus pertinents.

1.2- Créer du contenu engagé.

- Techniques pour créer du contenu attractif (personal branding, cible, etc...).

1.3- Gérer et planifier.

- Outils et méthodes pour planifier et gérer efficacement les publications.

1.4- Mettre en place une publicité ciblée.

- Publicités sur les réseaux sociaux.

### 2 - Optimiser votre Référencement Naturel (SEO) pour l'immobilier.

2.1- Identifier les concepts du référencement naturel.

- Les principes de base du SEO.

2.2- Optimiser le contenu.

- Techniques pour optimiser les pages web et les annonces immobilières.

2.3- Créer des campagnes e-mails efficaces et personnalisées.

- Mettre en place une newsletter.

- Diffuser une newsletter.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63

agence@stephaniecornelisimmobilier.com

www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
99 %

STEPHANIE CORNELIS IMMOBILIER, SAS au capital de 1 000 €, 12 Rue de Bonn 59400 CAMBRAI, représentée par Stéphanie CORNELIS, Présidente,

SIRET : 882 562 127 00010 RCS DOUAI – Code NAF : 6831Z – N° TVA : FR 01 882562127

N° de déclaration d'activité : 32591016759 (auprès du préfet de région de : Préfecture des Hauts-de-France)



## GERER SON TEMPS DANS L'ACTIVITE D'AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Analyser l'utilisation de son temps
- Estimer sa charge de travail
- Répartir ses priorités
- Maîtriser son temps d'activité

**Durée :** 7 heures

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### Utiliser les outils pour gérer son temps et son activité

- Définir les étapes à prendre en compte
- Lister les outils possibles
- Optimiser les outils utilisés

### Organiser son temps dans son activité professionnelle

- Fixer ses objectifs
- Construire des plans d'action

Conclusion : évaluation des acquis de la demi-journée de formation.

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %



## LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

### INFORMATIONS

#### **Prérequis :**

- Aucun

#### **Objectifs :**

Être capable de :

- Identifier et analyser les objections clients les plus fréquentes (types, causes et enjeux) afin de prioriser une réponse adaptée.
- Mettre en œuvre au moins 3 techniques de traitement des objections

**Durée :** 7 heures

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques : formation en distanciel assurée par un professionnel de l'immobilier et du juridique.

Moyens et outils : salle de formation équipée de moyens audio-visuels ; démonstrations et échanges avec et entre les participants, supports pédagogiques remis aux participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Quizz, mise en situation, QCM, cas pratiques

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Tout besoin spécifique sera abordé lors de l'entretien d'analyse des besoins

#### **Public :**

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet)
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires,
- Salariés, indépendants,
- Personnes en reconversion professionnelle, demandeur d'emploi.

### TARIFS

**700 € net de taxes**

(Nous contacter pour renseignements sur demande de prise en charge)

## PROGRAMME

### **Identifier et analyser les objections clients**

- Préparation à la gestion des objections
- Techniques de communication efficaces

### **Techniques de traitement des objections**

- Gestion des objections difficiles
- Mise en pratique

## CONTACT

Stéphanie CORNELIS : 06.82.75.03.63  
agence@stephaniecornelisimmobilier.com  
www.stephaniecornelisimmobilier.com

Taux de satisfaction  
de nos clients en 2025  
100 %