

**Public concerné**

Particuliers et chefs d'entreprises souhaitant créer une société à prépondérance immobilière.

**Compétences visées**

Le stagiaire sera capable de développer son chiffre d'affaires par l'immobilier, de créer et gérer une société adaptée à ses objectifs.

**Équipe pédagogique**

Emeline Siron. Diplômée en immobilier et ancienne Real Estate Asset Manager dans une société de fonds d'investissements immobiliers en Europe. Entrepreneur et investisseur spécialisée dans l'immobilier depuis plus de 9 ans.

**Durée**

30 heures réparties sur une période de 3 mois. À l'issue, formation en accès libre et illimité sous réserve d'une progression à 100%.

**Méthode d'enseignement**

FOAD avec accompagnement.

**Tarif**

1498€ TTC, frais pédagogiques inclus. Dispositifs d'aides au financement ou règlement par carte bancaire en 4 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

**Référent handicap et formation**

Thomas Rigaud :

[formation@evermind.group](mailto:formation@evermind.group)

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Maîtriser les techniques pour accroître ses bénéfices
- Être capable de choisir une fiscalité adaptée à ses objectifs
- Être en capacité de créer et gérer une société

**DÉROULEMENT DES FORMATIONS**

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Accueil du stagiaire sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 15 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 30 heures
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Étude de cas et exemples
- 3 x session individuelle et personnalisé de 1 heure
- Contrôle des connaissances à la fin de chaque partie et de chaque module par l'intermédiaire d'évaluations type QCM
- Évaluation finale en fin de formation
- Remise de l'attestation de fin de formation

**PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION**

Aucun pré requis n'est exigé pour suivre la formation.

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation. Puis accès à la formation complète 15 jours suivant l'inscription.

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises. Les résultats ne seront pas pris en compte pour l'acquisition de vos compétences.

À la fin de la formation, une évaluation finale sanctionnera l'acquisition des compétences visées. Vos réponses permettront de générer une attestation de fin de formation et son résultat.

**COMPOSITION DU PROGRAMME**

- 1 formation en ligne de 27 heures
- 3 sessions d'accompagnement personnalisé de 1 heure

**NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS**

Les stagiaires devront suivre des exercices à la fin de plusieurs cours pour mettre en pratique les enseignements. Les supports et exercices sont téléchargeables dans l'espace membre.

Le temps estimé pour l'ensemble de ces actions est de 2 heures.

**MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE**

Nous assurons un accompagnement continu et ce, au-delà de l'espace de formation. Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne
- Suivi personnalisé pendant la durée de la formation

**MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES**

- Groupe privé d'entraide
- Réservation de coaching téléphonique sur l'espace membre
- Chat et support technique

## Compétences visées

Le stagiaire sera capable de développer son chiffre d'affaires par l'immobilier, de créer et gérer une société adaptée à ses objectifs.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

---

### Module 1 : Les compétences du chef d'entreprise

- Améliorer son mindset pour réussir
- Mettre en place les pré-requis financiers
- Comprendre les étapes d'un investissement

### Module 2 : Les stratégies de location

- La colocation à haut rendement
- Multiplier ses revenus avec l'immeuble de rapport
- La location courte durée pour augmenter sa rentabilité
- Les locaux commerciaux et les parkings
- La division pour encaisser plus de loyers
- Utiliser l'achat-revente en résidence principale

### Module 3 : Connaitre son marché et trouver des biens

- Définir son budget et son secteur de recherche
- Traquer les bonnes affaires immobilières
- Faire travailler le système à sa place
- Exemple d'étude de marché

### Module 4 : Étudier les chiffres de son projet

- Définir les principaux indicateurs financiers
- Établir un business plan rigoureux et structuré
- Valider ses critères de Go et de No Go

### Module 5 : Visiter et employer la négociation avec brio

- La check-list détaillée des visites à télécharger
- Exemple d'une visite de bien sur le terrain
- Utiliser les diagnostics immobiliers à son avantage
- Les techniques puissantes pour négocier comme un pro
- Comprendre le notaire et les formalités administratives

### Module 6 : Décrocher un crédit pour son entreprise

- Les différents crédits bancaires adaptés à sa situation
- Ne pas faire d'erreurs dans l'analyse des offres
- Faire une demande de crédit avec les documents à fournir
- Enchaîner les demandes et continuer à investir

### Module 7 : Augmenter ses bénéfices par les travaux

- Choisir la bonne entreprise et rester en sécurité
- Confronter les devis et diminuer son budget travaux
- Comprendre les travaux sans être artisan
- Exemple sur le terrain d'un suivi de chantier
- La réception du chantier et les garanties
- Maîtriser l'urbanisme et les déclarations

### Module 8 : Développer son activité de location

- Trouver un locataire de qualité pour son logement
- Déléguer à 100% la mise en location et la gestion
- Les différents baux de location et caractéristiques
- Protéger son cash-flow avec le cautionnement

### Module 9 : Choisir le meilleur régime fiscal

- Les bases de l'imposition des particuliers
- L'imposition des revenus locatifs en nu et meublé
- Les taxes et impositions locales
- Plus-values de particuliers et professionnels

## Module 10 : Créer et gérer une entreprise

- La société, SCI, SARL ou SAS ?
- Les étapes de la création d'entreprise
- Se rémunérer en tant que dirigeant de société
- Parler le langage du comptable, bilan et résultats
- L'imposition avantageuse en société
- Étude de cas et exemple de structuration

## Module 11 : Utiliser les montages en société

- Les circulations d'argent à travers la holding
- Le démembrement pour faciliter la transmission
- Le droit des successions et son fonctionnement
- Les régimes matrimoniaux au coeur de l'entreprise

## Module 12 : Exploiter les astuces de l'entrepreneur

- Aller plus loin dans la recherche de clients
- Une gestion 100% déléguée pour développer son chiffre
- Adapter la fiscalité en fonction de sa stratégie

## Module 13 : FAQ, les questions fréquentes

- Toutes les réponses sur le financement et la banque
- Plus de doutes sur les travaux et la gestion
- Maîtriser parfaitement la fiscalité et les sociétés

## Module 14 : Aller plus loin dans l'entrepreneuriat

- Trouver un associé pour enchaîner et se développer
- Vivre de la SCI à l'IS : mythe ou réalité ?
- Exemple de recherche de produits et marketing

## Module 15 : Interviews

- Étudiant, quelle stratégie adoptée ?
- Décoratrice d'intérieur, comment se démarquer ?
- Avocat fiscaliste, choisir la bonne structure juridique
- Banquier, les conseils pour se faire financer

**DURÉE ESTIMÉE : 27 heures**

+

**3 heures de coaching téléphonique**