campus E-learning

Travaux et valorisation immobilière

Créer de la projection acquéreur et valoriser le potentiel d'un bien dans un marché immobilier en mutation

Programme de formation à distance

2h
Durée de la formation

Actions de formation



Le formateur

Manuel Letort
Expert dans la projection acquéreur

Découvrez un module qui transforme les travaux d'un frein perçu par l'acquéreur en un véritable levier de vente et de valorisation commerciale.

À l'issue de ce module, vous disposerez de toutes les clés pour comprendre pourquoi les travaux occupent désormais une place centrale dans les décisions d'achat, repérer les freins psychologiques des acquéreurs face à un bien à rénover, et utiliser les outils visuels et d'intelligence artificielle pour créer de la projection. Vous apprendrez également à sécuriser votre discours commercial sur ces sujets, sans jamais dépasser le périmètre d'intervention du professionnel de l'immobilier.



Objectifs pédagogiques

- Identifier les facteurs de marché (coûts énergétiques, contraintes réglementaires) qui font des travaux un critère central de décision d'achat.
- Repérer les freins psychologiques des acquéreurs face à un bien nécessitant des travaux, afin d'adapter son accompagnement.
- Utiliser des outils visuels et des solutions d'intelligence artificielle pour créer de la projection acquéreur et valoriser le potentiel d'un bien.
- Formuler un discours commercial sécurisé sur les travaux et la rénovation, sans dépasser son périmètre d'intervention ni sur-évaluer le potentiel d'un bien.
- Mobiliser la projection acquéreur comme argument de différenciation commerciale dans l'accompagnement vendeur et acquéreur.

Compétences visées / Objectifs opérationnels

- Adapter son discours commercial et son accompagnement aux nouvelles attentes des acquéreurs face aux travaux et à la performance énergétique,
- Sécuriser sa communication commerciale sur les sujets liés aux travaux, en respectant son périmètre d'intervention et la distinction entre information commerciale et expertise technique,
- Transformer un bien à rénover en argument de différenciation commerciale, sans survendre ni sous-estimer le potentiel réel du bien.

Programme de formation asynchrone

INTRODUCTION	Présentation
LEÇON 1	Pourquoi les travaux occupent une place croissante dans les décisions immobilières ?
LEÇON 2	Comprendre les freins psychologiques des acquéreurs face aux travaux
LEÇON 3	Créer de la projection acquéreur grâce aux nouveaux outils de valorisation
LEÇON 4	Parler travaux sans se mettre en risque
LEÇON 5	Les outils modernes de valorisation et l'impact de l'IA dans la commercialisation
LEÇON 6	Transformer les travaux en avantage commercial pour l'agence

Le formateur



Manuel Letort
Expert dans la projection acquéreur

Entrepreneur depuis plus de 15 ans dans l'écosystème immobilier et financier, Manuel Letort a fondé et dirigé une entreprise dédiée au calcul des gains liés à la rénovation énergétique des biens immobiliers : impact sur le DPE, coût des travaux, économies d'énergie, aides mobilisables, bilan carbone et rentabilité à 10 ans.

Cette expérience de terrain lui donne une double légitimité pour animer ce module : une connaissance opérationnelle des travaux de rénovation et de leurs enjeux réels (coûts, aides, retour sur investissement), et une compréhension fine des freins psychologiques et commerciaux que rencontrent les acquéreurs face à un bien à rénover.

Dirigeant de plusieurs entreprises dans le financement immobilier et le conseil, il occupe aujourd'hui une fonction de direction au sein d'une société de solutions innovantes pour les professionnels de l'immobilier, une position qui l'amène à suivre de près les nouveaux outils de projection visuelle et d'intelligence artificielle transformant la commercialisation des biens à travaux.

Public visé par la formation

- Agent ou mandataire immobilier souhaitant renforcer ses pratiques commerciales sur des sujets réglementaires et technologiques en pleine évolution
- Professionnel de l'immobilier confronté à des situations sensibles nécessitant vigilance, argumentation ou accompagnement spécifique
- Toute personne souhaitant développer une expertise en immobilier

Conditions d'accès à la formation

- Identification des besoins et du projet de l'apprenant
- Questionnaire d'entrée

Prérequis

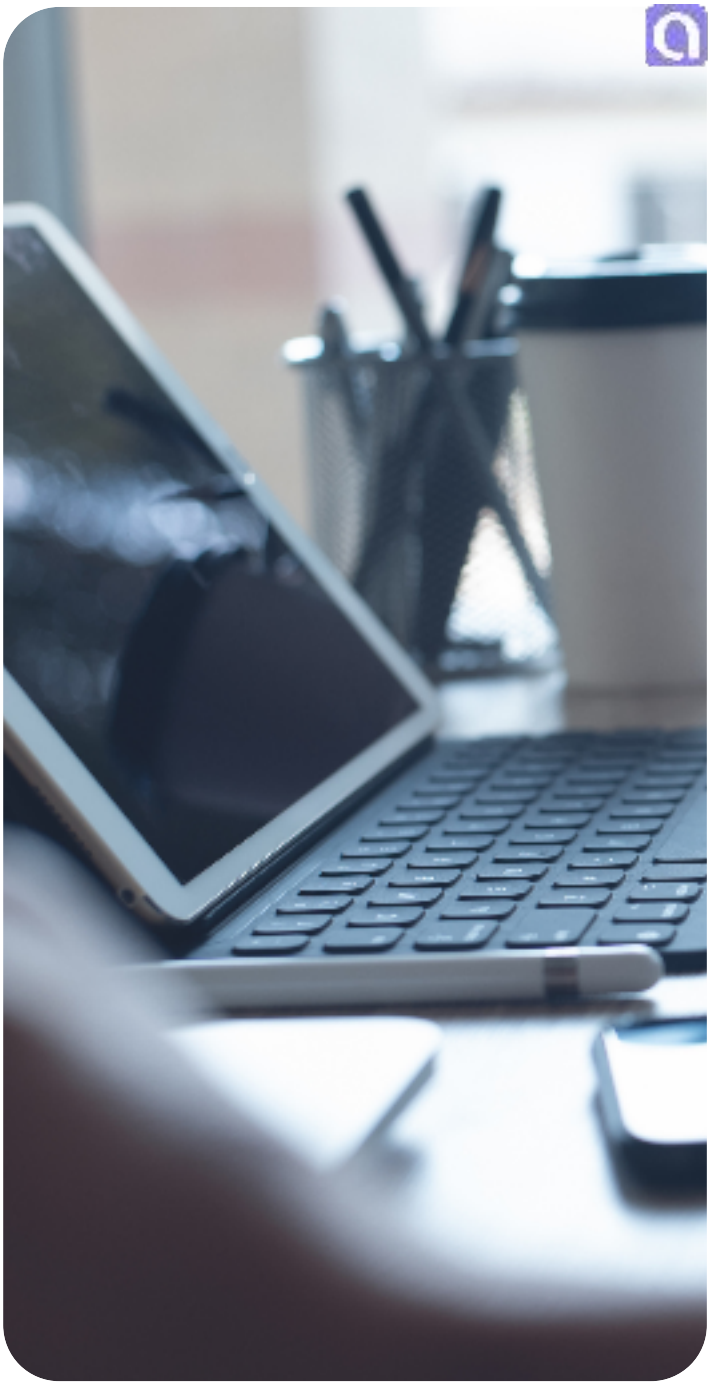
- Absence de prérequis

Délais d'accès

- Accès dans les 24 h ouvrables

Effectif plancher/plafond :

- Aucun



Moyens et méthodes pédagogiques

- Formation à distance synchrone et asynchrone (FOAD) accessible sur la plateforme e-learning d'Apimo Campus
- Accompagnement en direct ou en différé
- Plateforme accessible 7j/7
- Accès au centre de ressources numériques

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation des besoins et attentes de l'apprenant
- Évaluation formative par séquences
- Évaluation finale à l'issue de la formation sous forme de QCM
- Attestation de suivi de formation
- Enquête qualité à l'issue de la formation

Admission

1 Prenez rendez-vous avec l'un de nos conseillers pour identifier vos besoins et votre projet et ainsi choisir la bonne formation.

2 Vous signez votre contrat de formation sur la plateforme et vous procédez au règlement.

3 Vous accédez à la formation.

Accessibilité

Pour accéder à votre espace de formation :

Si vous avez déjà un compte Apimo Campus

Vous pouvez utiliser vos identifiants (si vous avez perdu votre mot de passe, vous pouvez utiliser la fonction "mot de passe oublié")

Si vous n'avez pas encore de compte

Vous recevez par e-mail vos identifiants.

Accédez à la plateforme



Ces accès sont personnels et confidentiels.

Ressources & services numériques

Dans votre espace de formation, vous aurez accès :

- À l'intégralité des modules vidéos
- Aux ressources et supports numériques (visuels, aux liens, PDF, tableaux...)
- Etc.

Logiciels et applications

- Navigateur web à jour :

Google Chrome, Firefox, Safari, ou Edge recommandé

Moyens technologiques

En vous inscrivant à la formation vous vous engagez à être muni des moyens technologiques suivants :

- Un ordinateur ou appareil mobile : un ordinateur portable ou de bureau avec un bon processeur, ou une tablette/smartphone
- De son
- Une connexion Internet stable

Durée et modalité d'organisation

- Durée : 2 h
- Possibilité d'entrer en formation toute l'année
- Accès dans les 24 h ouvrables

Lieu

- Formation à distance

Tarifs

- Prix public : 42 euros TTC
- Frais pédagogiques compris. Règlement à l'inscription

Moyens de paiement acceptés

- Carte bancaire, virement

Modalités de financement

- Financement personnel.

Accessibilité et prise en compte des situations de handicap :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en oeuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référente handicap :
Romane Frayssinet
romane.frayssinet@apimo.com

Informations et inscriptions :

- E-mail de contact du référent pédagogique et administratif : campus@apimo.com

Commencez votre projet dès aujourd'hui