



PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 : COMMENT FONT LES LEADERS DU MARCHÉ ?

- Changer d'échelle
- La méthode du SPV
- Exemples concrets
- Diriger une entreprise d'investissement immobilier

MODULE 2 : ADMINISTRATIF ET FONCTIONS SUPPORT

- Choisir sa société
- Les assurances
- Les garanties
- Les experts comptables
- Les avocats
- Les notaires
- Les démarches pour un achat ou une vente

MODULE 3 : RESSOURCES HUMAINES : COMMENT S'ENTOURER ?

- Le triptyque du travail à plusieurs
- Savoir s'entourer
- Savoir s'associer
- Savoir gérer un conflit

MODULE 4 : BUSINESS DEVELOPMENT : COMMENT CREER DU RENDEMENT ?

- Introduction
- Créer le rendement de son investissement
- Trouver une affaire
- Revendre une affaire
- Evaluer une affaire
- Optimiser son activité

MODULE 5 : OPÉRATION – BIEN GÉRER SES TRAVAUX

- Introduction
- Les métiers autour des travaux
- Limiter les risques
- La facturation

MODULE 7 : BUSINESS PLAN – MAXIMISER SES CHANCES DE LEVER DES FONDS

- Introduction
- Commencer un business plan
- Etude de marché
- Le projet
- SWOT – Finances
- L'équipe et les partenaires

MODULE 8 : CONCLUSION

RESSOURCES PEDAGOGIQUES

- Vidéos de formation
- Récapitulatifs des thèmes abordés dans les vidéos
- Évaluations à distance
- Sources légales
- E-documents en PDF.

PRIX

Montant total de la formation : deux mille cent quatre-vingt-quinze Euros (2.195€) Exonéré de TVA conformément à l'article 261.4.4° alinéa 4 du Code général des impôts" Ce montant devra être directement réglé au jour de la passation de la commande. Frais pédagogiques compris, règlement à l'inscription d'une partie du prix (30%) une fois le délai de rétractation échu, et paiement au fur et à mesure du déroulement de la formation.

MOYENS DE PAIEMENT

Le paiement pourra être effectué par l'un des moyens suivants :

- Cartes bancaires
- Virements



LE FORMATEUR

La formation est délivrée par M. Christopher WANGEN, formateur disposant de compétences techniques, professionnelles, pratiques et théoriques, en rapport avec le domaine de formation concerné en collaboration avec M. Thomas LE LIVEC, entrepreneur et investisseur dans le domaine de l'immobilier depuis plusieurs années et possédant à ce titre une solide expérience.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre la gestion d'une société
- Appréhender les relations humaines
- Connaître le marché de l'immobilier
- Gérer ses fonds
- Créer un business plan
- Maîtriser les travaux.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Mise à disposition de modules de formation via la plateforme e-learning
- Evaluation des acquis à chaque fin de modules et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Evaluation en début, en cours et en fin de formation
- Remise d'une certification de réalisation

ÉVALUATION

- Évaluation, à chaud et à froid (questions écrites via des QCM)
- Évaluation tout au long de la formation
- Évaluation finale à l'issue de la formation
- Suivi de l'équipe pédagogique pendant le déroulement de la formation

DURÉE DE LA FORMATION

La formation se découpe comme suit :

- Formation sur 30 jours calendaires avec accès illimités dans le temps à tous les supports et vidéos en replay
- Durée totale de la formation tous modules confondus 8h

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

L'inscription se fait directement sur le site internet <https://www.wangen-formations.fr/>. Les étapes à suivre seront communiquées au stagiaire. La session de formation à distance est accessible via les codes d'accès envoyés par mail une fois la souscription à la formation effective et le délai de rétractation de 14 jours écoulé. Le stagiaire a accès à une plateforme E-learning sur laquelle sont disponibles les sessions de formations et les supports pédagogiques.

ACCESSIBILITÉ

Toute personne en situation de handicap peut contacter l'organisme de formation via l'adresse mail contact@cw.academy afin de connaître les possibilités d'accessibilité de la formation en la matière ou consulter l'annuaire présent sur le site internet dans lequel y sont référencés tous les organismes habilités à l'aiguiller.

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne souhaitant suivre une formation en investissement immobilier, sur la transaction et la commercialisation de biens immobiliers
- Toute personne souhaitant développer ses compétences dans ces domaines afin de pérenniser l'activité de leur entreprise et ainsi créer de l'emploi

APTITUDES

- Investir dans l'immobilier
- Créer un business plan
- Ouvrir un établissement afin de mettre en œuvre les connaissances acquises.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire pour suivre la présente formation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation en distanciel avec un accompagnement et un suivi pédagogique,
- Équipe support pour les inscriptions et après la formation
- Exposé théorique
- Accès à des supports pédagogiques écrits et téléchargeables
- Une équipe formée et à votre écoute.

CONTACT

- contact@cw.academy
- support@cw.academy

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11755900975 auprès du préfet de région d'Îles de France »

CHRISTOPHER WANGEN FORMATIONS, SARL, 5 av. Ingres – 75016 Paris, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 827 608 795