

LEGI PLUS 2012

LA FORMATION À VOS MESURES

Législation

Économie

Gestion

Immobilier

Plus dimension « H »

Dimension Humaine des entreprises





SOMMAIRE

01 PRESENTATION GENERALE	P.2
02 FORMATIONS JURIDIQUES ET FISCALES	P.3
03 FORMATIONS A L'IMMOBILIER SECTEUR PRIVE - SECTEUR AIDE	P.4
04 FORMATIONS AUX TECHNIQUES DE GESTION FISCALITÉ - COMPTABILITÉ	P.9
05 FORMATIONS A LA VENTE	P.10
06 FORMATIONS A LA DIMENSION HUMAINE «H» & FONCTION "PERSONNEL"	P.11

01 PRÉSENTATION GÉNÉRALE

LEGI PLUS EST UN ORGANISME DE FORMATION CRÉÉ EN 1990 QUI FONDE SA SOLIDITE SUR L'EXPERIENCE ET LA COMPETENCE D'UN ENSEMBLE D'INTERVENANTS, EXPERTS, TOUS PROFESSIONNELS RECONNUS, AYANT EN MATIERE D'ENSEIGNEMENT LES COMPETENCES NECESSAIRES POUR GARANTIR A VOS ACTIONS DE FORMATION LE SERIEUX ET L'EFFICACITE QUE VOUS ETES EN DROIT D'ATTENDRE.

L'ENJEU DE LA FORMATION

Compter la formation parmi les atouts de l'entreprise c'est :

- choisir l'alliance de l'épanouissement des hommes et des femmes de l'entreprise avec la compétence professionnelle
- choisir la performance de l'entreprise et du personnel qui sont indissociables pour le succès de la prochaine décennie.

LES MOYENS

📌 L'étude des besoins :

à partir des objectifs donnés par la Direction et d'un travail avec les équipes sur place elle permet de proposer un projet de formation qui pourra répondre à une demande ponctuelle ou bien être mise en oeuvre dans le temps.

📌 Les stages : «Intra-entreprise » qui sont étudiés au cas par cas :

- quant au profil des participants
- quant au nombre des participants
- quant à la durée de la formation
- quant au rythme
- quant au lieu de la formation
- quant aux méthodes pédagogiques
- quant au choix de l'intervenant
- quant au suivi

📌 Les stages :«Inter-entreprise » :

En fonction de l'actualité

📌 Les conférences, les tables rondes, les conventions et insentives :

mise au point des contenus et de l'organisation matérielle.

📌 Les bilans de compétences :

dans le cadre du congé individuel ou du plan de formation

📌 Tous nos stages sont mis à jour systématiquement

OBJECTIF : ACQUÉRIR OU PERFECTIONNER DES CONNAISSANCES JURIDIQUES OU FISCALES MISES EN OEUVRE DANS L'ENVIRONNEMENT QUOTIDIEN PERSONNEL ET PROFESSIONNEL ET AMÉLIORER, PAR LÀ MÊME, LA RIGUEUR DES ANALYSES ET DES COMPORTEMENTS :



02 FORMATIONS JURIDIQUES ET FISCALES

- **Initiation juridique :**
stage de culture générale portant sur le statut des personnes physiques et morales, la famille, les obligations et contrats, la responsabilité, les biens...
- **Droit du travail :**
le contrat de travail, les obligations des parties, la représentation, les conflits, la rupture du contrat...
- **Droit commercial, Droit des affaires :**
les sociétés : constitution, vie, fin - vie des affaires. Rôle et responsabilité des mandataires sociaux...
- **Droit immobilier :**
droit des sols, de la construction, de la gestion locative ou en copropriété...
- **Droit et techniques bancaires :**
organisation du système bancaire, produits, automatisation...
- **Fiscalité :**
fiscalité générale, des personnes physiques, des sociétés, de l'immobilier...
- **Approfondissement juridique ou fiscal**
sur des thèmes déterminés avec le client

OBJECTIF : ACQUÉRIR, AMÉLIORER OU METTRE À JOUR UNE COMPÉTENCE PERMETTANT DE MIEUX FAIRE FACE AUX RÉALITÉS PROFESSIONNELLES AUXQUELLES LE STAGIAIRE EST CONFRONTÉ CONCRÈTEMENT :

03 FORMATIONS À L'IMMOBILIER

SECTEUR PRIVÉ - SECTEUR AIDÉ

A. APPROCHE DU SECTEUR

- Droit immobilier : urbanisme / droit des sols / construction / gestion / accession / locatif
- Le déroulement de l'opération immobilière
- Supports juridiques : SCI, SNC, société en participation, Sarl, SA, SAS et conséquences fiscales
- Construction et santé publique – Bien-être et Feng-Shui
- L'environnement : l'eau - la pollution de l'air - les déchets
- Principes généraux du développement durable
- L'information du locataire ou de l'acquéreur : diagnostics techniques – performances énergétiques.
- L'accessibilité aux constructions des personnes handicapées
- La connaissance du secteur HLM : les différents organismes : fondations, ESH, Offices Publics, OPAC, coopératives...
- Les finances locales : révision des valeurs locatives, la fiscalité locale...
- L'intercommunalité : premiers enseignements
- L'administration territoriale : réforme et conséquences
- Le renouvellement urbain et la Décentralisation
- La loi sur l'archéologie préventive : conséquences pratiques - Dépollution
- Politique de la ville, rénovation urbaine et ses applications
- Loi SRU / Loi de cohésion sociale et textes d'application
- Loi portant engagement national pour le logement – Loi ENL et ses applications dans les différents secteurs
- Le droit au logement – Loi DALO : le droit au logement opposable
- Loi de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion : Loi "Boutin" et premières applications

B. MAÎTRISE DES SOLS ET ORGANISATION DES ESPACES

- Urbanisme - Réforme de la loi du 12 juillet 2010
- Expropriation
- Émergence du Droit de l'environnement dans le droit de l'urbanisme : conséquences pratiques pour constructeurs et gestionnaires
- Aménagement - Urbanisme et Habitat : de la loi SRU du 13 décembre 2000 à la Loi ENL et suivantes
- Compromis et promesse de vente
- Bail à construction, bail emphytéotique, concession immobilière . Dation en paiement. VEFA. VIR
- Propriété en volumes : ensembles immobiliers complexes
- Associations syndicales - AFU - AFUL et copropriétés
- Urbanisme commercial

C. L'OPÉRATION IMMOBILIÈRE

- ✎ Les études de faisabilité
- ✎ Méthodes d'estimation immobilières et expertises
- ✎ Permis de construire et autorisations administratives : LA RÉFORME : application
- ✎ Marchés de travaux : marchés publics et privés, ingénierie
- ✎ Le montage juridique : VEFA – Contrat de promotion immobilière – Maîtrise d'ouvrage déléguée... VIR (Vente d'Immeuble à rénover)
- ✎ La réforme du Code des Marchés Publics
- ✎ La réforme du code des marchés publics : application aux ESH
- ✎ La loi MOP - Nouvelles applications
- ✎ Le coordonnateur : Sécurité et santé des travailleurs du BTP
- ✎ Assurances-construction
- ✎ La responsabilité décennale : transposition de la directive européenne sur la prescription pour les sous-traitants
- ✎ Responsabilité du fait des produits défectueux
- ✎ De l'OS n°1 à la réception des travaux
- ✎ Montage d'opération dans le cadre de la mixité sociale

D. FINANCEMENT - FISCALITÉ - COMPTABILITÉ

Montages d'opérations de construction / secteur aidé : Locatif : du PLA / PLA LM au PLAI et PLUS, les contrats de relance de la production locative - Accession / de Robien - Borloo / LOCAPASS / PASS TRAVAUX / La démarche HQE / Loi Scellier : defiscalisation

- ✎ La vente des logements HLM
- ✎ Les aides sociales
- ✎ 1% logement : perspectives – Le Conseil en financement
- ✎ Montages d'opérations / secteur libre / secteur social
- ✎ Crédit-bail immobilier
- ✎ Fiscalité applicable à l'immobilier de l'acquisition du terrain à la vente et la revente ou à la location
- ✎ Fiscalité HLM - Livraison à soi-même – TVA - IS nouvelles dispositions...
- ✎ Fiscalité de l'aménagement - fiscalité de l'urbanisme applicable au 1er mars 2012
- ✎ Le statut du marchand de biens
- ✎ Comptabilité des constructeurs ou propriétaires
- ✎ Comptabilité HLM : OPAC / OPHLM / ESH ...
- ✎ Suivi budgétaire - contrôle de gestion - analyse financière
- ✎ Les garanties des opérations immobilières : analyse du risque



E. GESTION IMMOBILIÈRE

E.1 - secteur locatif

- ✦ Gestion locative : baux d'habitation - baux commerciaux
- ✦ Baux d'habitation du secteur privé : habitation - baux mixtes - loi de 1948
- ✦ Baux du secteur social - Contrat de location - DALO - Loi de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion : Loi "Boutin"
- ✦ Les fondamentaux de la gestion locative sociale
- ✦ Attribution - cas particulier des étrangers
- ✦ CUS
- ✦ SLS...
- ✦ Le surendettement et le redressement personnel
- ✦ Charges récupérables - réparations locatives - aspects juridiques et présentation
- ✦ État des lieux : aspects techniques, juridiques et relationnels : liaisons avec les impayés
- ✦ Surface corrigée : méthodes et pratiques
- ✦ La prévention des impayés et le recouvrement des loyers - relance des impayés et relation avec les locataires
- ✦ Le recouvrement contentieux et les procédures civiles
- ✦ Le locataire en difficulté : analyse de l'impayé, conduite d'entretien, plan d'apurement...
- ✦ Les troubles de jouissances / troubles de voisinage : les obligations du bailleur
- ✦ Sécurité : de l'incivilité à la violence
- ✦ Gestion sociale des familles : aides sociales et protection sociale

E.2 - secteur accession

- ✦ Réglementation de la copropriété – Mise en œuvre des lois SRU / ENL / Boutin...
- ✦ Syndic de copropriété : aspects juridiques et pratiques
- ✦ Assemblées de copropriété : aspects juridiques et financiers (convocation, tenue et suites)
- ✦ La conduite de réunion dans le cadre de la copropriété
- ✦ Le logement social et la copropriété
- ✦ Vente en bloc – Vente à la découpe (loi AURILLAC)

E.3 - le gardiennage

- ✦ Formation au métier de gardien avec les aspects juridiques, administratifs, techniques, d'organisation, de conduite d'équipe
- ✦ Convention collective des gardiens
- ✦ Le rôle commercial du gardien – la visite du candidat locataire
- ✦ La prévention des impayés - application de la loi contre les exclusions – surendettement...
- ✦ L'entretien avec les locataires en difficulté
- ✦ Les états des lieux : aspects juridiques, techniques et présentation au locataire

F. LE MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER ET D'ADMINISTRATION DE BIENS

- ✦ Réglementation de la profession - Cadres juridiques : mandats, promesses, responsabilités
- ✦ Méthodes d'Estimations Immobilières

G. VENTE

- ✦ Vente d'immeubles à construire : vefa.
- ✦ Vente d'immeubles à rénover : vir
- ✦ Plan de financement de l'acquéreur
- ✦ Les techniques de vente et réglementation de la vente : de la recherche de clientèle à la gestion commerciale et à la formation des équipes de vente
- ✦ L'entretien de vente jusqu'à la conclusion - Training
- ✦ La prospection et la relance du client par écrit ou/et par téléphone - la mise en place d'actions commerciales et leur suivi
- ✦ Cycle de formation des vendeurs : notions de droit indispensables - connaissances techniques de base - techniques de vente
- ✦ Training : application de méthode
- ✦ La vente en bloc – à la découpe

H. L'ARBITRAGE PATRIMONIAL

- ✦ La stratégie patrimoniale : les différentes possibilités de constituer un patrimoine : analyse globale, immobilier (neuf, ancien, logement, bureau, hôtellerie, défiscalisation Périssol / Besson, Malraux, meublé, résidence étudiants, Pons, démembrement...), financements, BIC...
- ✦ L'expertise immobilière

I. ASSURANCES

- ✦ Assurances construction : point sur la situation et évolution...
- ✦ Réforme de la responsabilité décennale : prescription pour les sous-traitants - responsabilité du fait des produits défectueux
- ✦ Assurances de gestion : multirisques
- ✦ Risques le l'urbanisme et collectivités locales
- ✦ Responsabilité des métiers de l'immobilier : promoteurs, aménageurs, constructeurs de maisons individuelles, lotisseurs

J. TECHNOLOGIES DE LA CONSTRUCTION

- ✦ Connaissances de base : vade-mecum technique - langage technique
- ✦ Habilitation électrique
- ✦ Entretien technique d'un patrimoine immobilier - maintenance
- ✦ Réglementation Sécurité - Incendie dans le bâtiment - IGH

CYCLES DE FORMATION

- ✦ Montages d'opérations de construction de logements neufs ou en réhabilitation
- ✦ Gestion locative : étude concrète de la chaîne de la gestion locative avec le contrat de location, le suivi des règlements, le suivi social, la relance des impayés et le contentieux
- ✦ Fiscalité Immobilière
- ✦ Recouvrement des loyers : la collecte, gestion des impayés et mise en recouvrement, et organisation de l'ensemble de l'action avec l'accompagnement social
- ✦ Relance des impayés : aspects juridiques et relationnels – jeu pédagogique
- ✦ Rechercher des clients dans l'immobilier : connaître et évaluer son marché, utiliser son environnement pour vendre, le marketing direct, la publicité, la stratégie des actions commerciales et le suivi - Entraînement avec matériel pédagogique
- ✦ Gardiennage : formation technique, juridique, relationnelle : jeux pédagogiques
- ✦ Cycle de formation des vendeurs : connaissances juridiques indispensables - connaissances techniques de base - techniques de vente

ACTUALITÉ : FLASH OU STAGES

- ✦ Principes généraux du développement durable
- ✦ L'Europe : Le logement en Europe
- ✦ L'intercommunalité : cadre législatif et réglementaire et premières conséquences
- ✦ Urbanisme / Aménagement du territoire
- ✦ Les mesures de relance de l'immobilier...
- ✦ L'accession dans le logement social
- ✦ Le financement du logement social
- ✦ La loi DALO
- ✦ Loi de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion : Loi "Boutin"
- ✦ Journée Actualité juridique : présentation synthétique des textes : Maîtrise d'ouvrage, gestion immobilière, immobilier d'entreprise.



OBJECTIF : ACQUÉRIR DES CONNAISSANCES DE BASE OU SE PERFECTIONNER POUR MIEUX SUIVRE ET CONTRÔLER LES OPÉRATIONS DONT LE STAGIAIRE A LA CHARGE OU DONT IL EST PARTENAIRE À QUELQUE TITRE QUE CE SOIT .

04 TECHNIQUES DE GESTION FISCALITE - COMPTABILITE

- La Bourse
- La fiscalité des entreprises
- La TVA
- Les déclarations fiscales
- La comptabilité générale - initiation
- La comptabilité - approfondissement
- La comptabilité pour les «non-comptables»
- La lecture d'un bilan
- Comptabilité appliquée :
 - SEM - HLM (OPAC, OPH, ESH) secteur de l'assurance - gestion locative...
- Gestion comptable et financière
- La trésorerie
- Analyse comptable et financière
- Évaluation de société
- Évaluation d'un fonds de commerce
- Mathématiques financières
- Les normes IAS/IFRS : les nouveaux états financiers et les impacts



OBJECTIF : ACQUÉRIR OU PERFECTIONNER
SES CONNAISSANCES POUR RENDRE PLUS
EFFICACE LA RELATION PRODUIT / CLIENT
/ VENDEUR

05 LA VENTE

- » La Vente et le Droit -
La protection du consommateur
- » Vendre, c'est communiquer :
aspects psychologiques de soi
et du client - techniques de la vente
Illustrations interactives avec
comédiens (optionnel)
- » Développer l'impact à l'oral
- » Gestion des clients difficiles
- » Initiation aux techniques de vente
- » Marketing et actions commerciales
- » L'entretien face à face avec le client
- » Animation de la force de vente
- » La négociation
- » Un téléphone pour vendre
- » La vente et l'écrit : l'accroche
commerciale, le communiqué,
l'article de presse, la publicité...
- » La vente et la parole :
rendez-vous, réunions...
- » La gestion commerciale :
le suivi de clientèle
- » Le service après-vente
- » Training : application d'une méthode
- » Vente dans l'immobilier :
voir Vente p 7 et Cycle p 8

06 FORMATIONS A LA DIMENSION «H»UMAINE

MANAGEMENT - COMMUNICATION - DEVELOPPEMENT PERSONNEL - ORGANISATION - FONCTION «PERSONNEL»

OBJECTIF : ACQUÉRIR UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DE SOI ET DES AUTRES AU MOYEN DE DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE FAÇON À AVANCER SUR LE CHEMIN DE L'ÉQUILIBRE ET DE LA QUALITÉ AU PLAN PERSONNEL ET AU PLAN PROFESSIONNEL.

A. LE MANAGEMENT

Compris comme l'art de faire adhérer une équipe à la réalisation d'objectifs qui ont pu être déterminés ensemble :

- Le management : Appréhension des objectifs,
- Clarification du message,
- Transmission du message et mise en place d'outil
- Pour suivre et apprécier le cheminement du message, délégation...
- Présentations stratégiques : Training vidéo
- Communication de crise : Faire face devant les médias
- La délégation : Élément capital du management.
- Étude du fonctionnement et contrôle de la délégation.
- La méthode et la résolution de problème
- La démarche clientèle
- Préparation et accompagnement au changement
- Prise en compte du stress

B. LA COMMUNICATION – DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Comprise comme un ensemble de connaissances psychologiques et pratiques

B.1 - développement personnel :

- Développer l'impact à l'oral (différents niveaux)
- L'analyse transactionnelle : apprentissage de l'outil, applications professionnelles.
- La PNL : programmation neurolinguistique : connaissance de ses éléments constitutifs dans les relations humaines
- Le stress : prise de conscience et analyse de l'état de «stress» chez soi et chez l'interlocuteur. Vers une pratique positive
- Pratique adaptée du Yoga
- Initiation au Feng-Shui : étude de la circulation des énergies dans les différents lieux de vie : habitation, tertiaire, équipements extérieurs...



B.2 - connaissances pratiques : Méthodes pédagogiques interactives – interventions de comédiens (optionnel)

- ✎ Communication écrite (bases ou perfectionnement)
- ✎ Communication orale
- ✎ La prise de parole en public
- ✎ La communication de crise en interne et en externe
- ✎ La conduite de réunion
- ✎ La conduite d'entretien
- ✎ Le téléphone - accueil
- ✎ La prospection téléphonique
- ✎ La relance des impayés par téléphone
- ✎ Formation de formateurs internes à l'entreprise adaptée aux sujets dont les stagiaires auront la charge
- ✎ Formation de tuteurs
- ✎ Les supports de la communication interne : journaux d'entreprise, notes d'information...
- ✎ Connaissance des médias : presse, radio, télévision...
- ✎ La négociation : dans différentes situations – Mise en situation – Jeu de rôle avec des comédiens
- ✎ Coaching
- ✎ Insentives
- ✎ Communication de crise : télévision, radio, presse.

C. ORGANISATION

- ✎ Lecture rapide : détection des points de blocage, amélioration de la technique de lecture.
- ✎ Bien gérer son temps
- ✎ Savoir s'organiser : assistantes et secrétaires recherchant une meilleure organisation et communication.
- ✎ Initiation aux outils informatiques - coaching



D. LA FONCTION «PERSONNEL»

- Le droit du travail
- Notions nécessaires à tout cadre responsable d'un service
- Approfondissement - Droit des salariés (Sécurité Sociale, retraite...)
Réglementation sur les documents obligatoires
- CHSCT
- La représentation syndicale
- Le nouveau statut du personnel OPAC
- La convention collective du personnel de gardiennage
- La convention collective de l'immobilier

E. LES BILANS DE COMPÉTENCES

OBJECTIF : AIDER LE BÉNÉFICIAIRE À CLARIFIER SA CONNAISSANCE DE LUI-MÊME
POUR QU'IL DÉFINISSE SON PLAN D'ACTION

Méthode :

Entretien préalable - séances de travail avec tests et travail personnel - rapport de synthèse.

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

- » LES BAUX COMMERCIAUX
- » LE MANAGEMENT
- » LES IMPAYES DE LOYERS
- » LE COACHING
- » LES ASSOCIATIONS SYNDICALES
- » LA NEGOCIATION
- » EXPRESSION FRANÇAISE
- » LES CHARGES ET REPARATIONS LOCATIVES
- » L'ESTIMATION DES BIENS IMMOBILIERS
- » LES TECHNIQUES DE VENTE
- » LA FISCALITE IMMOBILIERE
- » LA COPROPRIETE
- » LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC
- » L'EVALUATION D'UN FOND DE COMMERCE
- » LES TECHNIQUES DE RECHERCHE DE CLIENTELE
- » LE LOGEMENT SOCIAL
- » LA REFORME DU CODE DES MARCHES PUBLICS
- » LA COMPTABILITE DE LA GESTION LOCATIVE
- » LA FORMATION DES FORMATEURS
- » COLLECTER ET RELANCER LES IMPAYES
- » LES BAUX D'HABITATION
- » LE CONTRAT DE TRAVAIL
- » LE MONTAGE D'OPERATIONS IMMOBILIERES
- » LE TELEPHONE
- » L'ACTUALITE DANS L'IMMOBILIER
- » LA COMMUNICATION ORALE ET ECRITE
- » LA GESTION LOCATIVE
- » L'ANALYSE DE BILANS
- » LA VENTE EN L'ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT
- » LES METIERS DE SECRETAIRES
- » LE VIAGER
- » DROIT DU TRAVAIL
- » LA VILLE ET LA DIVERSIFICATION
DE LA POLITIQUE SOCIALE DU LOGEMENT
- » L'ASSURANCE - CONSTRUCTION
- » LE CONTRAT DE PRET
- » LA LOI D'ORIENTATION SUR LA VILLE
- » LE SYNDIC DE COPROPRIETE
- » L'EXPROPRIATION
- » L'AMENAGEMENT
- » LES VOIES D'EXECUTION
- » LE DROIT DE L'IMMOBILIER
- » LE DEVELOPPEMENT DURABLE...



LEGI PLUS
Conseil - Formation

T : 01 45 66 50 50
F : 01 45 66 43 03

20, rue Robert Fleury
75015 Paris

mdb@legiplus.com
www.legiplus.com