

RENTABILISER ET PROSPECTER DES ACTIFS IMMOBILIERS EN PÉRIODE DE CRISE

Utiliser les nouveaux modes de travail et intégrer les nouvelles règles de socialisation

1 JOUR, 7 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT
SOCIAL

CODE : MIC119

Objectifs de la formation

Appliquer une méthodologie pour adapter ses actifs immobiliers aux nouveaux modes de travail

Établir une stratégie de prospection/de communication et de commercialisation adaptée aux nouveaux enjeux des entreprises

Appréhender les outils digitaux et les technologies liées aux nouveaux modes de travail et les contraintes liées à ceux-ci

Parmi nos formateurs

- **Zdrzalik Antonin**
Expert immobilier et fondateur,
IMOVALIO

Public concernés

- Conseiller en gestion d'actifs immobilier ; Promoteur ; Aménageur ; Consultant transaction ; Asset Manager ; Agent immobilier ; Conseil en immobilier d'entreprise

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Tarif Session en classe virtuelle : 995,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 060,00 €HT

Disposer d'un panorama de nouveaux modes de travail et aux normes de distanciation sociale

- Savoir comment digitaliser ses espaces de travail
- Comprendre le digital workplace
- Gérer le télétravail post covid
- Mettre en place les normes de distanciation sociale
- Renforcer son portfolio grâce aux opérateurs de bureaux flexibles

CAS PRATIQUE Comment gérer l'occupation de l'espace en fonction du nombre de salariés de retour sur site

- Gérer le taux d'occupation et l'évolution de celui-ci

Mettre en place une stratégie marketing et de commercialisation adaptée aux nouvelles attentes des entreprises

- Comprendre les nouvelles tendances du marché et les nouvelles attentes des entreprises
- Comprendre le coworking, ses caractéristiques, son fonctionnement, ses avantages et ses inconvénients
- Exemple : WeWork et sa stratégie de commercialisation

CAS PRATIQUE Travail en sous-groupe sur la commercialisation d'un plateau de bureaux

- Comment commercialiser un plateau de bureau à Paris avec un opérateur de coworking

Être plus agile dans la prospection et la commercialisation des actifs immobiliers

- Utiliser les nouveaux outils de marketing / prospection et de commercialisation
- Automatiser des actions pour gagner en efficacité
- Qualifier des prospects, construire une stratégie commerciale, négocier et closer en utilisant un CRM

MISE EN SITUATION Concevoir un groupe projet

- Collaborer avec le service marketing
- Monter et piloter un groupe projet pour faire de la publicité sur les réseaux sociaux
- Faire connaître un immeuble et optimiser sa commercialisation

Appréhender les outils digitaux et les technologies liées aux nouveaux modes de travail et les contraintes liées à ceux-ci

- Travailler en équipe et coordonner plusieurs intervenants d'un projet avec des outils digitaux
- Découvrir les outils de travail collaboratif et optimiser la gestion des projets immobiliers
- Comprendre les impacts des nouveaux outils sur les espaces de travail
- Appréhender les contraintes pour l'environnement de travail

CAS PRATIQUE Démonstration d'un outil collaboratif et prise en main par les stagiaires de l'outil appliqué à une gestion de projet agile

Dates

Classe virtuelle Paris

03/10/2025 03/10/2025

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles

durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.