

Programme de Formation :

PATRIMMO MASTER ou ELITE > Créer, développer et pérenniser une entreprise à vocation immobilière.

Public : Toute personne désirant créer, développer et pérenniser une entreprise dans le domaine de l'investissement immobilier.

Pré-requis : Avoir un revenu récurrent (rente, auto-entreprise, CDI, CDD, Intérim).

Durée : 35 heures de formation vidéos. Avec ou sans suivi pédagogique de 6 mois dans le cadre de l'accompagnement individuel suivant le programme choisi.

Modalités de réalisation des séquences : 15 modules répartis sur une période de 14 semaines, puis accès à vie aux vidéos.

Modalités & Délais d'accès à la plateforme : Formation en ligne accessible 24h/24 7j/7 sur la plateforme en ligne Patrimmo grâce à des identifiants personnels. Délai d'accès immédiat dès la validation de l'inscription, le jour même ou maximum 3 jours après l'inscription.

Horaires : Contenu vidéo disponible 24h/24, 7j/7.

Nombre de participants par session : minimum 1, pas de maximum.

Lieu : 100% en ligne dans l'espace membre de la formation.

Tarif : sur proposition après entretien en fonction de l'option de formation choisie.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

Formateur : Monsieur Rodolphe TISSIER

OBJECTIFS DE L'ACTION DE FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de créer et développer et pérenniser une entreprise dans le domaine de l'immobilier, à savoir :

- Définir une stratégie claire d'investissement.
- Choisir le type d'investissement correspondant à son projet.
- Définir une zone de recherche d'investissement pour développer son activité.
- Estimer et simuler financièrement et fiscalement son projet pour mesurer précisément la viabilité de son projet.

- Mener les négociations.
- Déterminer et réaliser un montage juridique et fiscal.
- Obtenir le financement de chaque projet.
- Gérer un chantier et suivre d'éventuels travaux.
- Mettre en exploitation et gérer la location et l'administratif.
- Réaliser et optimiser une vision globale de ses investissements sur le long terme.

CONTENU DE LA FORMATION

"Créer, développer et pérenniser une entreprise à vocation immobilière" est une formation complète et progressive afin de permettre à toutes personnes intéressées par l'investissement immobilier de créer et de développer une entreprise parraine sur ce marché. Dans le but de faciliter le parcours de chaque apprenant, elle a été organisée par module qu'il est possible de suivre au rythme d'un module par semaine. Les apprenants souhaitant visionner la formation à un rythme plus soutenu peuvent cependant débloquer les modules plus rapidement. Chaque apprenant à un accès complet au programme dès son entrée en formation.

Ci-dessous le contenu des modules de la formation :

Module n°1 : Introduction

Module n°2 : Stratégie

Module n°3 : Mindset

Module n°4 : Rechercher

Module n°5 : Trouver

Module n°6 : Visiter

Module n°7 : Négocier

Module n°8 : Exploitation

Module n°9 : Fiscalité

Module n°10 : Notaire

Module n°11 : Banque

Module n°12 : Travaux

Module n°13 : Gestion

Module n°14 : Le 2ème achat

Module n°15 : Capsule Juridique

MODULES Complémentaires

Module n° B1 : La Location Courte Durée

Module n°B2 : La Colocation

Module n°B3 : La colocation haut-de-gamme

Module n°B4 : Achat / Revente

Module n°B5 : Ventes aux enchères immobilières

Module n°B6 : La Technique du Millionnaire

Évaluation de fin de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluation du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation.
- Épreuve d'évaluation des compétences acquises en fin de formation composée d'un questionnaire à choix multiples de 20 questions.
- Suivi de la progression de l'apprenant à chaque étape de la formation (via des exercices pratiques et des quizz à la fin de chaque module).

SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Relevé des avancements dans la formation.
- Évaluation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action, les résultats et les acquis de l'apprenant.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Évaluation des besoins et du profil du participant.
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules.
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices, test de fin de module et étude de cas.
- Réflexion et échanges sur des cas pratiques.
- Retours d'expériences.
- Contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

FORMATION OUVERTE OU A DISTANCE (FOAD)

Travaux demandés à l'apprenant et temps estimé pour les réaliser : il est demandé à l'apprenant de mettre en application directement les apprentissages de chaque module. En fonction de l'investissement de chacun le temps estimé pour ces travaux peut varier de 3h à 10h sur l'ensemble de la formation.

Modalités d'accompagnement et d'assistance des apprenants : Les apprenants posent leurs questions dans la partie prévue à cet effet sous chaque vidéo.

Assistance technique et pédagogique : directement sur la plateforme Patrimmo ou par mail : support@monsieurrodolphe.fr

MATÉRIELS ET ÉLÉMENTS TECHNIQUES

- Formation hébergée par la plateforme Patrimmo : Vidéos, QCM, classement des cours par module, accès au live des webinaires mensuels et rediffusions. Listes et liens vers de la documentation.
- Groupe Facebook d'entraide entre les apprenants.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE ET FORMATEUR

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation, le bon déroulement de l'apprentissage des apprenants est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Pour la présente formation le formateur désigné par l'organisme de formation est Monsieur Rodolphe TISSIER

Présentation de Rodolphe TISSIER

Ingénieur de formation en génie climatique spécialisé en énergies renouvelables.
Investisseur professionnel depuis 2014. Il a pu acquérir 15 biens immobiliers pour lesquels il a procédé à des aménagements/rénovations dans le but de les mettre à disposition du parc locatif le tout avec une stratégie fiscale optimisée.

Depuis février 2018 il aide les personnes souhaitant créer, développer et pérenniser une entreprise à vocation immobilière par la formation.