

Objectifs de la formation :

- S'y retrouver dans la panoplie des réglementations et référentiels ESG / ISR
- Savoir quels enjeux ESG clés doivent être étudiés en fonction des actifs gérés et des stratégies adoptées
- Comprendre comment les décliner au niveau de chaque immeuble
- Connaître le processus de collecte des données nécessaires pour l'évaluation des Immeubles
- Être capable d'identifier et de mobiliser les acteurs clés de ce processus
- Savoir construire les plans d'actions d'amélioration des immeubles à partir de l'évaluation de l'immeuble
- Savoir s'entourer des compétences externes les plus pointues pour mettre en œuvre les plans d'actions
- Savoir parler d'ESG aux différentes parties prenantes des immeubles (PM, locataires, investisseurs, distributeurs, etc.)

Pour le public immobilier bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.

Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7h sur 1 jour

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota :

En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif présentiel en Inter : 375€ HT soit 450€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325€ HT soit 390€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH
(Institut de la Construction et de
l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un
questionnement tout au long de la
formation.

Evaluation de la formation par un QCM
pour mesurer l'atteinte des objectifs avec
un taux de bonnes réponses au minimum
de 70%, une appréciation globale de la
formation permettra aussi de valider la
formation même si vous n'avez pas atteint
70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur
le niveau de satisfaction,
Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222
stagiaires et 26242 heures de formation
dispensées sur 2024/2025



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé)
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formation obligatoire dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous- groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.
- Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente. Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Programme sur 1 jour :

1) Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
QCM de positionnement

2) Introduction et contexte de la formation

3) Les enjeux ESG clés en fonction des stratégies et classes d'actifs

4) Les réglementations opérationnelles (Décret tertiaire, décret BACS, décret 7 flux, etc.) et de reporting pour les fonds et clients (taxonomie, SFDR, CSRD, Art. 29 de la Loi EC)

L'encadrement

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH
(Institut de la Construction et de
l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un
questionnement tout au long de la
formation.

Evaluation de la formation par un QCM
pour mesurer l'atteinte des objectifs avec
un taux de bonnes réponses au minimum
de 70%, une appréciation globale de la
formation permettra aussi de valider la
formation même si vous n'avez pas atteint
70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur
le niveau de satisfaction,
Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222
stagiaires et 26242 heures de formation
dispensées sur 2024/2025



**5) Les pratiques de gestion ISR (label ISR
Immobilier)**

**6) Les process et outils d'évaluation des
immeubles (collecte des données, rôles et
responsabilités des acteurs, mise à jour et suivi,
vérification)**

**7) Exemples de fonctionnement de grilles
d'évaluation ESG (pondérations, saisie,
informations sources) et de critères utilisés**

**8) La détermination des leviers d'action
d'amélioration ESG des immeubles**

**9) L'argumentaire pour convaincre les clients et
locataires**

10) Test de positionnement des acquis
QCM

11) Bilan de la formation

Tour de table