

BOOSTEZ VOS COMPETENCES

MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

OFFRE FORMATIONS 2026

The logo for 'Efficiencie' is written in a white, elegant, cursive script. It is positioned within a large, dark blue circular graphic that has a subtle gradient and a slight shadow effect, making it stand out against the background. The letter 'E' is particularly large and stylized, with a long horizontal stroke that curves under the rest of the word.

Efficiencie



Fondé en 2015, EFFICIENCE **accompagne les chefs d'entreprise et professionnels de l'immobilier dans la formation et la montée en compétence des dirigeants, managers et collaborateurs.**

Organisme de formation certifié **QUALIOPI**, EFFICIENCE s'entoure d'**experts métiers** et consultants pour construire avec vous une offre de formation **sur-mesure** et répondre au plus près de vos besoins et spécificités.

Répondant aux exigences de la **loi ALUR**, et éligibles aux prises en charge des **OPCO**, EFFICIENCE vous accompagne dans toutes les étapes : plan de formation, montage financier, démarches administratives.

CORINNE PÉNÉ-BÉNARD

Fondatrice d'Efficienne
Formatrice consultante en juridique spécialisée
dans l'immobilier et l'entrepreneuriat



Pour plus d'information, contactez moi :
efficienne.formations@gmail.com





LES AXES D'INTERVENTION



FORMATION

Professionnels de l'immobilier, dirigeants, managers, collaborateurs, agents commerciaux, **renouvelez votre carte professionnelle** en choisissant vos thèmes de formations selon vos besoins et spécificités.

Dirigeants, managers
EFFICIENCE accompagne
vos équipes dans le
**développement de leur
potentiel** dans une
démarche d'objectifs
professionnels et un climat
de bienveillance.



ACCOMPAGNEMENT MANAGERIAL

Pour plus d'information, contactez moi :

effcience.formations@gmail.com



CONSTRUIRE SON PLAN DE FORMATION

QUELLE STRATEGIE POUR VOTRE PLAN DE FORMATION?

OFFRE SUR MESURE 100% EN PRÉSENTIEL

A partir de nos domaines et thématiques d'expertises, selon vos besoins spécifiques, l'expérience et la qualification de vos équipes, nous construisons ensemble votre plan de formation, avec une durée minimum de 7 heures, éligible sous conditions des prises en charges OPCO ou FIFPL.

OFFRE PACK INTER OU INTRA ENTREPRISES 100% EN PRÉSENTIEL

Inscrivez-vous sur nos modules clés en main, d'une durée de 14h, éligible(s) sous conditions des prises en charges OPCO ou FIFPL

PRISE EN CHARGE DU COÛT DE LA FORMATION*



Salarié(e)s



Dirigeant(e)s,
Indépendant(e)s

*Sous réserve du versement des cotisations, et des conditions d'éligibilité

FORMATIONS ELIGIBLES LOI ALUR



Nos formations, d'une durée **minimum de 7h** répondent aux obligations et recommandations de la loi ALUR, et sont sanctionnées par une attestation de formation.

Pour plus d'information, contactez moi :
efficiency.formations@gmail.com



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

NOS OFFRES PACK FORMATION EN INTER ENTREPRISE

Pensez au renouvellement de votre carte!



Inclus 2h de déontologie + 2h de lutte contre les discriminations.

MODULE CLÉ EN MAIN COLLABORATEURS JUNIORS COMMERCIAL & JURIDIQUE 14H - 350 € par participant*

- Comment **sécuriser** sa pratique professionnelle et **anticiper** les contrôles DGCCRF, focus sur Tracfin, le **rappel des obligations et responsabilités** de l'agent immobilier et de ses collaborateurs.
- La **prise de mandat** de A à Z : De la prospection à la signature de l'offre d'achat.
- La mise en place de l'**avant contrat** : les règles fondamentales du compromis de vente
- La valorisation du bien par la **photographie** ou la vidéo



Inclu sensibilisation Tracfin

MODULE TECHNIQUE VENTE DE FONDS DE COMMERCE 14H - 450 € par participant*

- **Aspects comptables** : Rappel des méthodes d'évaluation, savoir lire entre les lignes pour préparer la vente, les particularités comptable de la vente de titres.
- **Aspects juridiques** : La vente de fonds de commerce VS la vente des titres sociaux, les impacts fiscaux et l'intégration dans la vente du statut juridique des acquéreurs
- **Aspects juridiques** : Les spécificités des baux commerciaux à prendre en compte dans la vente du fonds, les points de vigilance à avoir
- Le financement de la reprise du **fonds de commerce**

*En inter minimum 10 participants en intra nous consulter

Pour plus d'information, contactez moi :

effcience.formations@gmail.com



NOS OFFRES PACK FORMATION EN INTER OU INTRA ENTREPRISE

Pensez au renouvellement de votre carte!



**Inclus 2h de déontologie + 2h de
lutte contre les discriminations.**

MODULE CLÉ EN MAIN COMMERCIAL, TECHNIQUE & JURIDIQUE

14H - 350 € par participant*

- Comment sécuriser sa **pratique professionnelle** et anticiper les contrôles DGCCRF, focus sur la prise de mandat.
- Les **différentes pathologies** du bâtiment pour savoir être vigilant sur les points techniques lors de la découverte du bien
- La **communication commerciale** sur les réseaux sociaux
- La valorisation du bien par la **photographie** ou la vidéo



MODULE SPÉCIAL GESTION LOCATIVE - SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

14H - 450 € par participant*

- **Aspects comptables et fiscaux** : intervention en binôme sur les aspects comptables et fiscaux de la gestion locative et/ou du syndic de copropriété
- **Aspect commercial** : découvrir les profils des clients pour adapter son discours commercial, gagner la confiance client et donc en recommandation
- **Aspects techniques juridiques** : Maîtriser la gestion des sinistres en gestion et/ou en copropriété
- **Aspect commercial relationnel** : Savoir gérer les conflits avec les clients / techniques de médiation

- prix en inter minimum 10 participants en intra nous consulter

Pour plus d'information, contactez moi :

efficienne.formations@gmail.com



NOS THEMATIQUES D'EXPERTISE POUR DES OFFRES SUR MESURE

Pensez au renouvellement de votre carte!



JURIDIQUE



TRANSACTION



**LOCATION &
GESTION**



COPROPRIETE



FISCALITE



**BÂTIMENT &
URBANISME**



**PERFORMANCE
COMMERCIALE**



**EFFICACITE
PROFESSIONNELLE**

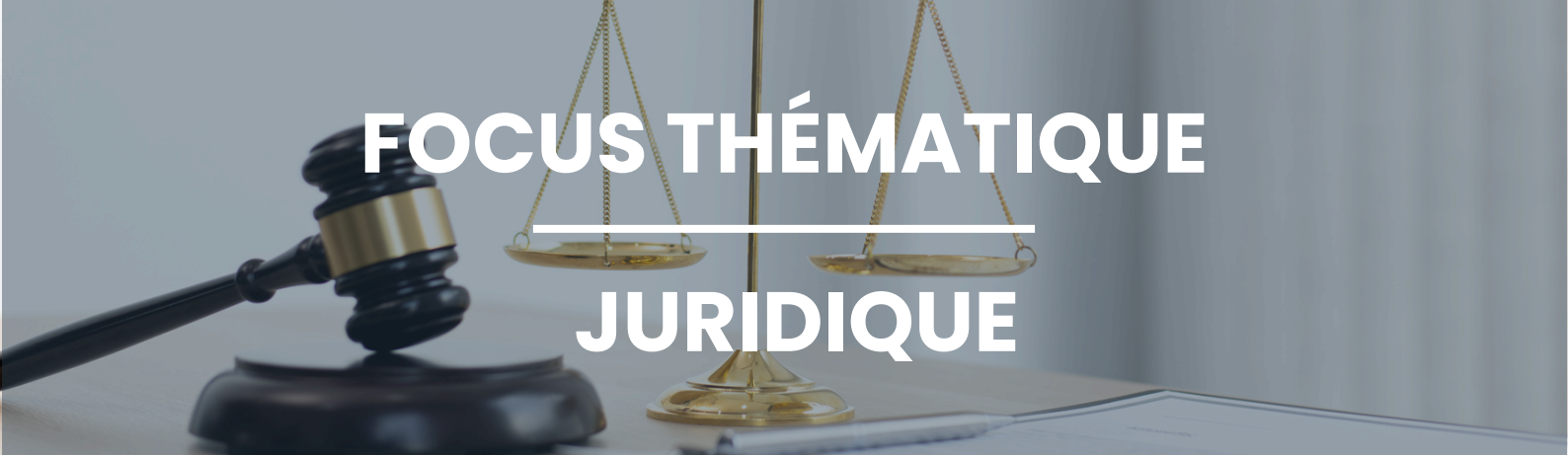


**OUTILS
NUMERIQUES**

Pour plus d'information, contactez moi :

efficiency.formations@gmail.com





FOCUS THÉMATIQUE

JURIDIQUE

Sécuriser juridiquement votre pratique professionnelle

- Intégrer une **veille juridique** et **jurisprudentielle immobilière**
- **Sécuriser** sa pratique professionnelle en anticipant les **contrôles DGCCRF**
- Intégrer les règles de **déontologie**, savoir lutter contre la **discrimination**, se sensibiliser à **TRACFIN**
- **Sécuriser** et **professionnaliser** son exercice en qualité d'agent immobilier: **obligations** et **responsabilités**
- Se mettre aux **normes RGPD**

Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com



A background image showing a pair of hands holding a set of keys over a document. The document has the word 'AGREEMENT' visible. The image is semi-transparent, allowing the text to be overlaid.

FOCUS THÉMATIQUE

TRANSACTION

Sécuriser ses compétences techniques dans ses activités de transaction

- Les fondamentaux du **mandat** (Junior)
- La **prise de mandat** d'A à Z (Expert)
- Les fondamentaux des **avants contrats** (Junior)
- La **rédaction de l'avant contrat** point par point (Expert)
- Les **ventes particulières** (VEFA, vente en viager...)
- La **promesse unilatérale** de vente **VS le compromis** de vente
- Le décryptage des **frais de notaire**
- Le **montage des dossiers** en vue de la signature des promesses pièces par pièces ou comment **sécuriser** son avant-contrat.

Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com



FOCUS THÉMATIQUE

LOCATION & GESTION LOCATIVE

Sécuriser ses compétences techniques dans ses activités de location et gestion locative

- Les fondamentaux de la **location** & de la **gestion locative** (Junior)
- Les **règles juridiques** de la gestion locative point par point
- La mise en **location** de A à Z
- Les fondamentaux du **bail commercial** (Junior)
- Le **bail commercial** de A à Z (Expert)
- La **gestion des sinistres** en gestion locative : **optimiser** le règlement des sinistres et **gérer les conflits**
- La **gestion assurantielle pratique** des sinistres en gestion locative
- La **comptabilité** en gestion locative

Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com

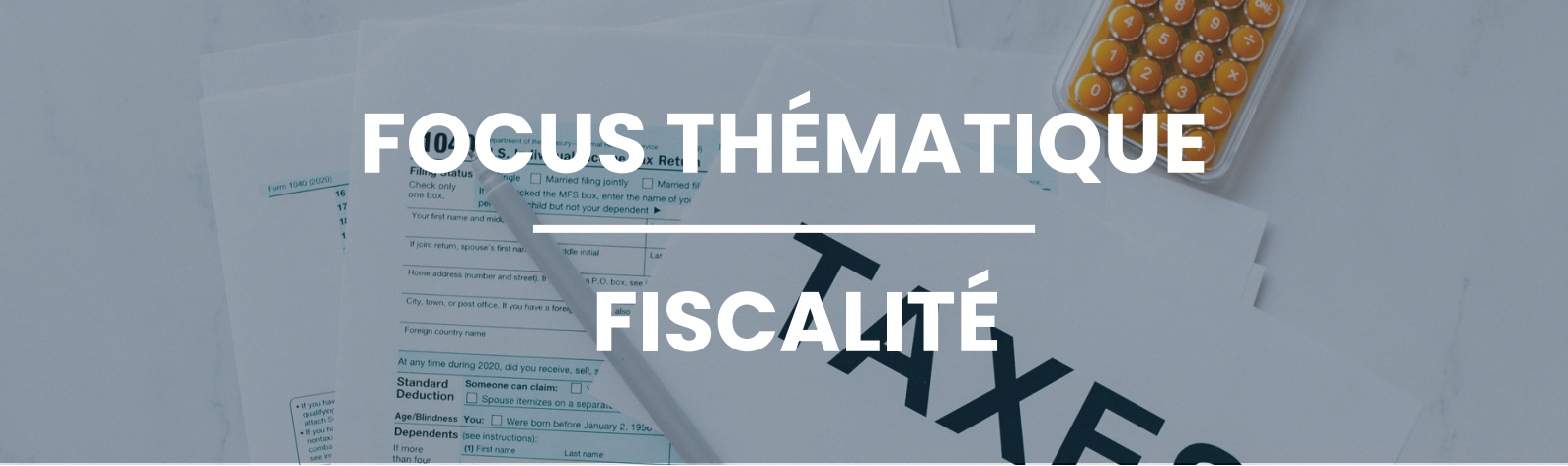


FOCUS THÉMATIQUE

COPROPRIÉTÉ

Sécuriser ses compétences techniques en copropriété

- **Anticiper** les différents **contentieux** de la copropriété.
- Les fondamentaux des **règles de la copropriété** (junior)
- Savoir gérer le **recouvrement des impayés** en copropriété
- Les bons **outils de communication** en assemblée générale
- **Assurance** construction/**rénovation** /et dommages en copropriété
- La **comptabilité** appliquée à la copropriété : Les 12 points essentiels à maîtriser.



FOCUS THÉMATIQUE

FISCALITÉ

Intégrer la réglementation de la fiscalité immobilière dans son devoir de conseil

- Approche globale de la **gestion de patrimoine**
- La **fiscalité immobilière**
- Le conseil aux investisseurs : la fiscalité locative et les **régimes de défiscalisation** immobilière
- Les **conseils aux investisseurs** : montages et incidences juridiques de la SCI et principaux aspects fiscaux

Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com





FOCUS THÉMATIQUE

BÂTIMENT & URBANISME

Comprendre les principales pathologies pouvant affecter les habitats. Maîtriser les différentes évolutions et enjeux liés à la rénovation énergétique

- Savoir repérer les différentes **pathologies des bâtiments** selon leurs années de construction
- Les enjeux des **réglementations thermiques, l'éco-rénovation**
- Anticiper et argumenter le **coût des travaux** de rénovation
- Les mécanismes des **assurances** liées à la **construction**
- Les **nouveaux modes de construction** : pourquoi et comment?
- Savoir répondre aux demandes de construction tournées vers le **développement durable**

Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com





FOCUS THÉMATIQUE

PERFORMANCE COMMERCIALE

Développer son potentiel et techniques commerciales

- Construire sa **communication** au service de la **performance commerciale**
- Savoir adapter sa **communication** face aux différentes **typologie de clients**
- Valoriser l'**identité de l'entreprise** comme levier de puissance commerciale / Se **différencier** de la **concurrence** en utilisant les valeurs de l'entreprise
- Développer la **synergie inter-services** au sein de l'agences, proposer des **services complémentaires** aux clients et savoir **parler prix**
- Acquérir et développer la **confiance client**
- Savoir **valoriser & vendre son service**, en y intégrant les stratégies de **recommandation**
- Réussir son **pitch commercial**
- Les techniques du **Home Staging** : De l'audit à la mise en valeur du bien, Comment se différencier de ses concurrents en proposant des services de Home Staging virtuels

Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com



FOCUS THÉMATIQUE

OUTILS NUMÉRIQUES

Maitriser les techniques d'un reportage photo et/ou vidéo afin de valoriser les biens. Intégrer la communication digitale dans sa stratégie

- La **photographie** comme outil de valorisation commerciale du bien immobilier : les techniques professionnelles, le traitement post-production & les mises en situation
- La **vidéo** comme outil de valorisation commerciale: montage vidéo pour les professionnels de l'immobilier, créer une stratégie marketing vidéo efficace, créer des visites virtuelles expérience à 360°, se mettre en scène dans ses vidéos immobilières
- **Optimiser** votre **site internet** pour attirer et vendre mieux
- Renforcer sa **notoriété** avec google et les **réseaux sociaux**

En savoir +:



Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com





FOCUS THÉMATIQUE

EFFICACITE PROFESSIONNELLE

Acquérir et maîtriser les méthodes visant à gagner en efficacité, en productivité et en gestion du temps

- Savoir **gérer son temps**
- Savoir développer son **écoute active** au service de de la **performance commerciale**
- Avoir une **communication efficace**
- **Adapter sa communication** face aux différents types de clients, faciliter le 1er contact et établir une relation commerciale de **confiance**

Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com





FOCUS THÉMATIQUE

EFFICACITE PROFESSIONNELLE

Développer ses capacités et compétences relationnelles en vue de renforcer la collaboration et la performance collective

- Apprendre de ses **réussites** & de ses **échecs**
- Atelier "**Moi manager**": Comprendre et optimiser son positionnement professionnel managérial
- Le **théâtre d'entreprise** comme **levier de communication** & de performance pour les équipes
- La **médiation** appliquée aux **syndics** de copropriété et à la **gestion** locative
- Atelier prévention & **gestion des conflits**
- Découvrir, consolider les techniques et outils pour optimiser sa **stabilité émotionnelle** et la **régulation du stress**

Notre équipe d'experts métiers & consultants



Rachid ACHOURI

Coach certifié - Consultant Performance Commerciale, Finance, Management, Leadership



Elsa LEON

Avocate au Barreau de Rouen Spécialisée en droit de la construction, de l'immobilier, de la copropriété et des assurances



Paco PORTELLI

Inspecteur Manager Performance GENERALI



Flore CHATELET

Fondatrice d'APORIA, DPO externalisée, mise en conformité au RGPD - Protection des données personnelles - Expert RGPD



Laurence LACROIX

Directrice générale chez ADB-SOLUTIONS



Quentin BOULAY

Responsable fiscal chez HAROPA PORT
Chargé d'enseignement pour l'Université



Amélie DUBUC

Chargée de sinistre chez AXA
Enseignante indépendante



Claudine MIRAUX SAVARY

Consultante Dynabuy
Animatrice de réseaux professionnels



Quentin CREVEL

Juriste en droit du contentieux



Guillaume SOMMAVILLA

Dirigeant de l'entreprise de construction SMEA



Angélique VERHELST

Notaire à Rouen



Joran FERREIRA TORRES

Fondateur d'OTOMIA pour propulser les agences immobilières!

Pour plus d'information, contactez moi :

efficience.formations@gmail.com



Notre équipe d'experts métiers & consultants



Virginie YBERT

Fondatrice Rain Coaching
Coach professionnelle
certifiée en évolution
professionnelle facilitatrice en
intelligence collective



Julien TRAGIN

Photographe en
Architecture, Immobilier
et Savoir-Faire Humain
Chef de projet
économiste



Mélanie SAILLARD

Architecte d'intérieur gérant
chez ATELIER MAI
ARCHITECTURE



Jennifer KEMPE

dirigeante marketing et
commercial



Joelle DUNOYER

Cofondatrice et rédactrice en
chef de la revue : Intermédiés
Consultante en gestion des
conflits/ Médiateur judiciaire
et conventionnel



Manon BRUEL

Architecte DGPL



Simon DROMIGNY

Formateur & comédien



Florian CHAMBOLLE

Fondateur agence 810
Web & Marketing digital



Bénédicte VALLET

Sophrologue certifiée
RNCP



Elise GOPOIS BELIER

Coach musical

Pour plus d'information, contactez moi :

efficiency.formations@gmail.com





Nos conditions d'accès et engagements

Pré-requis et aptitudes

Tous collaborateurs (salariés ou indépendants) exerçant dans l'immobilier, avec ou sans expérience, niveau bac recommandé

Tous collaborateurs volontaires pour engager une démarche de montée en compétences dans le cadre de son activité professionnelle sans obligation de pré-requis.



Objectifs et compétences

Selon les thématiques retenues dans le plan de formation, les objectifs visent l'acquisition et/ou le perfectionnement des connaissances et des compétences principales et accessoires nécessaires à l'exercice des métiers de l'immobilier.

Modalités d'évaluation

Ces objectifs feront l'objet d'évaluation en cours de formation et/ou à la fin de la formation selon des modalités et des critères, adaptés à la typologie, la thématique abordée et le contexte professionnel des participants.



Modalités d'accès et contractualisation

Les modalités d'accès à la formation varient selon les besoins des clients et des collaborateurs :

- un rendez-vous découverte de vos besoins
- Une proposition commerciale
- La contractualisation permettant le démarrage de la formation

Pour plus d'information, contactez moi :

efficiency.formations@gmail.com





Nos conditions d'accès et engagements



Délai d'accès et durée

La mise en œuvre des formations est variable selon :

- Les spécificités de la demande du client
- Les modalités et exigences du financeur (OPCO/AGEFICE/FIFPL)
- La durée des formations est au minimum de 7h00

Conditions tarifaires

Nos tarifs sont établis selon les thématiques choisies et peuvent donner lieu à des prises en charge



Méthodes mobilisées

Toutes nos formations reposent sur une alternance entre apports théoriques et mises en situations pratiques en s'appuyant sur une pédagogie active

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Toutes nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap
Pour sécuriser les parcours de formation, un point devra être organisé afin d'adapter les locaux et/ou les moyens de la prestation.



Pour plus d'information, contactez moi :

effcience.formations@gmail.com





2025

NOS INDICATEURS DE RÉSULTATS

72

**Nombre de professionnels
formés en 2025**



**Nos thématiques les plus
demandées**



Taux de satisfaction

Atteintes des objectifs de la formation :

Compréhension des notions

95 %

**Utilisation des notions en
milieu professionnel**

100%

Pour plus d'information, contactez moi :

effcience.formations@gmail.com





NOS PRINCIPAUX CLIENTS

Merci pour votre confiance !



Pour plus d'information, contactez moi :

effcience.formations@gmail.com



ME CONTACTER



Corinne PÉNÉ-BÉNARD



06 08 07 06 12



efficiency.formations@gmail.com



Crédit photo : David MORGANTI

efficiency.formations@gmail.com

