



FORMATION A DISTANCE **Programme de la formation**

INTITULE DE LA FORMATION A DISTANCE **Investir dans les maisons jumelées**

I – Objectifs du parcours

Développer un mindset d'investisseur

Maîtriser les termes techniques

Définir un plan de route et une méthodologie

Réaliser une étude de marché

Analyser le foncier et la faisabilité

Financer son opération

Maîtriser les stratégies de construction pour optimiser le coût de son opération

Remplir les documents administratifs pour finaliser l'opération

Maîtriser les stratégies pour optimiser la rentabilité locative

II – Public et pré requis

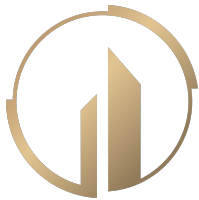
- **Type de public** : Tous publics
- **Prérequis** : Aucun

III – Modalités techniques et pédagogiques

- **Modalité pédagogiques** :
 - Distanciel asynchrone
 - **E-learning** pour la théorie et les exercices
 - **Bootcamp immobilier** pour les mises en situation, les jeux de rôles, entraînements (pour la formule prestige exclusivement)
 - Assistance technique et pédagogique pour accompagner le participant dans le déroulement de son parcours ;
 - Information du participant sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne ;
 - Evaluations pour jalonner et conclure l'action de formation
- **Supports et matériels utilisés** :
 - Supports pédagogiques en version vidéo
 - Ordinateur et connexion internet obligatoire
- **Intervenant** : David Devila

IV – Suivi et évaluation

- **Modalités de suivi** : Certificats d'assiduité/réalisation pour les activités en ligne et à distance
- **Modalités d'évaluation** :
 - Evaluation des acquis : quizz à chaque fin de module
 - Enquête de satisfaction stagiaire
- **Modalité de sanction** : Attestation de fin de formation individualisée mentionnant l'évaluation du formateur



Programme de Formation Professionnelle

V – Modalité de déroulement

- **Dates et lieux** : cf. convention
- **Nombre d'heures de formation sur la plateforme LMS (estimation)** : 25 heures

VI – Modalité d'organisation

- Le scénario d'apprentissage est déterminé en vue de répondre aux objectifs :
 - De performance de l'apprentissage.
 - De la variété pour stimuler l'engagement et éviter l'ennui.
- Le formateur anime ses activités d'apprentissage, en intervenant de façon asynchrone via la plateforme.
- Les activités d'apprentissage sont construites en utilisant l'ensemble des services de la plateforme LMS.

VII – Nature des travaux demandés au stagiaire

- auto-évaluation
- quizz, QCM,

VIII – Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance (pédagogique et technique) mis à disposition du salarié

- **Compétences et qualifications des personnes qui l'assistent pendant sa formation** :
 - Mickael RAIMONDO : En charge des réponses aux questions techniques et du service clients
 - David Devila : créateur du contenu e-learning et en charge du bootcamp immobilier.
- **Modalités techniques de cette assistance (messagerie, intranet, forum de discussion...)** :
 - Messagerie interne sur le LMS
 - Email : support@daviddevila.com
 - Whatsapp business
 - Groupe Facebook privé
- **Périodes et lieux lui permettant d'échanger avec les personnes en charge de son accompagnement ou les moyens à sa disposition pour les contacter** :
 - Chaque jour par messagerie via le LMS
 - La Plate-forme LMS (Learning Management System) KAJABI est l'outil de l'apprenant. Il accède à son parcours, suit sa progression, communique avec l'équipe pédagogique. La plateforme est accessible à tout moment et quel que soit le lieu : entreprise, domicile de l'apprenant, tablette ou smartphone connecté à Internet.
- **Délais dans lesquels ces personnes doivent intervenir (lorsque l'aide n'est pas immédiate)** : 24h



Programme de Formation Professionnelle

VI – Contenu détaillé et séquencé de la formation intitulée : Investir dans les maisons jumelées

- 1- Développer un mindset d'investisseur (Elearning 30 min)**
 - Prendre confiance en soi
 - Éliminer les fausses croyances

- 2- Maîtriser les termes techniques (Elearning 3 heures)**
 - Maîtriser les termes techniques du foncier
 - Maîtriser les termes techniques pour la négociation
 - Maîtriser les termes techniques d'un achat immobilier
 - Maîtriser les termes techniques d'une construction

- 3- Définir un plan de route et une méthodologie (3 heures)**
 - Définir un objectif précis
 - Construire les étapes pour atteindre son objectif
 - Décliner les étapes intermédiaires
 - Mettre en application les différentes étapes

- 4- Réaliser une étude de marché (3 heures)**
 - Définir un secteur
 - Affiner la situation précise de l'étude de marché
 - Utiliser les outils d'aide à l'étude de marché
 - Contacter les différents acteurs du marché
 - Simuler une mise en location pour vérifier son étude de marché

- 5- Analyser le foncier et la faisabilité (5 heures)**
 - Différencier un foncier par rapport à un autre
 - Définir les avantages et les inconvénients de chaque foncier
 - Définir le potentiel et la faisabilité du foncier
 - Faire une projection du projet
 - Analyser les impacts économiques d'un foncier

- 6- Financer son opération (3 heures)**
 - Maîtriser la prestation de son projet
 - Réaliser un business plan
 - Réaliser des attestations de valeur

- 7- Maîtriser les stratégies de construction pour optimiser le coût de son opération (5 heures)**
 - Définir le service de réalisation
 - Evaluer le rapport coût/temps
 - Définir les points techniques d'optimisation
 - Contrôler les échanges avec les prestataires
 - Maîtriser les solutions techniques avec les plus gros impacts économiques

VIMEO DAVID DEVILA

Siège Social : 5 ALLEE DE TOURNY 33 000 Bordeaux

Email: info@daviddevila.com Siret : 828216051000 31

Organisme enregistré sous le numéro 753 311 883 33 auprès du Préfet de la région Nouvelle Aquitaine - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État



Programme de Formation Professionnelle

8- Remplir les documents administratifs pour finaliser l'opération

(30 minutes)

- Trouver et récupérer les documents administratifs indispensables
- Remplir et renseigner ces documents conformément à l'opération

9- Maîtriser les stratégies pour optimiser la rentabilité locative (2

heures)

- Définir sa stratégie d'exploitation
- Maîtriser les points clés de sa stratégie d'exploitation
- Mettre en application