

CYCLE DE FORMATION AU METIER DE PROMOTEUR

DURÉE : 15 jours en rythme alterné
105 heures

FORMAT : Mix-learning

PUBLIC : Responsable de programme débutant dans cette fonction ou collaborateur évoluant vers le métier de responsable de programme par mobilité interne

NIVEAU : Initiation

PREREQUIS : Intégrer à court terme la direction d'un programme

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

- Diffusion et partage de connaissances basées sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en applications concrètes

MODALITES D'EVALUATION :

Quiz

TARIFS :

Tarif public : 4200 € nets
Tarif adhérent FPI/jeune promoteur :
3600 € nets

INSCRIPTION : en ligne

OBJECTIFS

Ce cycle apporte les compétences clés du montage et du suivi de programme immobilier sous les angles techniques, juridiques, financiers et commerciaux. Il met en exergue les responsabilités du métier de promoteur.

Cette action de formation vise le développement de compétences professionnelles dont des compétences spécifiques apparues dans le contexte COVID-19

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : introduction au métier de promoteur

- Bien comprendre le métier de promoteur, ses responsabilités, ses risques
- Maîtriser les différentes phases d'une opération immobilière

Module 2 : procédures de l'urbanisme et de l'aménagement foncier

- Maîtriser les principales procédures d'urbanisme utilisées pour le montage et la réalisation d'opérations immobilières

Module 3 : développement foncier

- Organiser sa prospection foncière et déterminer la valeur des terrains en fonction de leurs caractéristiques et des contraintes d'urbanisme

Module 4 : montage financier d'une opération

- Comprendre et maîtriser les mécanismes financiers d'une opération immobilière

Module 5 : cadre juridique d'une opération

- Appréhender le cadre juridique et les divers contrats de la promotion immobilière

Module 6 : développement durable

- Comprendre les enjeux de la transition écologie et le rôle du promoteur dans ce contexte
- Comprendre comment le numérique transforme la chaîne de valeur de la promotion/construction
au service de bâtiments mieux construits

Module 7 : montage et suivi technique d'une opération immobilière

- Acquérir les connaissances techniques nécessaires en matière de construction des bâtiments les connaissances nécessaires à la passation de marchés de travaux

Module 8 : programmation, conception et commercialisation

- Comprendre et intégrer les besoins des clients dans la programmation et la conception de l'opération
- Maîtriser les dispositifs fiscaux d'acquisition
- Elaborer son plan de commercialisation

Module 9 : les autres marchés de la promotion immobilière

- Logement social
- Réhabilitation
- Résidences gérées