

Le marchand de biens



Public concerné : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : Exercer un métier relevant de la loi Hoguet
Ordinateur, portable, connexion internet HD

Modalités d'accès : Formation en e-learning

Durée : 2 heures

Tarif : 29€ TTC

Date ou période : 6 mois

Horaires :

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
- Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 8h30 à 19h.
- Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

Lieu :

Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter à : contact@opcap.fr

Objectifs de la formation et compétences visées :

- > Comprendre en profondeur le métier de marchand de biens et ses spécificités dans le domaine de la rénovation
- > Maîtriser les techniques de recherche et d'évaluation des biens à fort potentiel
- > Élaborer des stratégies d'investissement adaptées à différents types de projets
- > Gérer efficacement des projets de rénovation, de la planification à la livraison
- > Naviguer dans les aspects juridiques et fiscaux spécifiques à cette activité
- > Développer votre réseau professionnel et optimiser vos opérations

Le marchand de biens

1. Introduction au métier de Marchand de Biens

- Évolution historique du métier
- Périodes clés et transformations
- Impact des crises économiques

2. Cadre juridique et fiscal du Marchand de Biens

- Régimes de TVA
- Statuts juridiques (SARL, SAS, SCI)
- Exemples chiffrés
- Risques de requalification fiscale

3. Les domaines d'intervention d'un Marchand de Biens

- Découpe de terrains
- Rénovation thermique
- Études de cas pratiques
- Impact des réglementations thermiques

4. Comment devenir Marchand de Biens

- Compétences requises
- Étapes administratives
- Création d'une société
- Organismes à contacter

5. La gestion financière et comptable

- Gestion de trésorerie
- Bilan comptable
- Chiffre d'affaires et résultat net
- Obligations fiscales

6. Responsabilités et Assurances

- Responsabilités civiles
- Assurances obligatoires
- Cas pratiques
- Coûts des assurances

7. Conclusion et évaluation finale

- Résumé des points clés

Le marchand de biens

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
 - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
 - La dénomination du ou des modules suivis.
 - Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Méthodes pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.