



40 Boulevard Marcel Cachin  
13500 Martigues  
09 72 60 60 32



# Catalogue 2026

[Contact@idea-immo.com](mailto>Contact@idea-immo.com)

# SOMMAIRE PAR CATÉGORIE

## NEGOCIATION IMMOBILIERE

1. Initiation à la transaction immobilière
2. La prise de Mandat exclusif
3. Déontologie ,loi Alur et actes préparatoire à la vente
4. Techniques de ventes
5. Tracfin, RGPD

## CESSION DE FOND DE COMMERCE

6. Déontologie, Cession de Fonds de Commerce

## URBANISME

7. Se familiariser avec l'urbanisme

## LOCATION

8. Logement décent, mesurage et diagnostics
9. La location de bien destinés à l'habitation
10. Initiation à l'investissement locatif

## JURIDIQUE

11. Choix optimal de la forme juridique
12. Spécificité et clauses essentielles des statuts de la SAS
13. Maitrise optimisation patrimoniale via la SCI
14. Les aspects juridiques et fiscaux de la création et l'exploitation d'une marque en auto entreprise
15. Maitriser les bases et avantages d'une holding pour l'entrepreneur

## RESSOURCES HUMAINES

16. Compréhension et mise en place de l'affichage obligatoire
17. Formation aux documents unique DUERP
18. Les différents types de contrats
19. Elaboration et gestion des fiches de poste
20. Entretiens annuels d'évaluation professionnelle des salariés
21. fiche de paie

## COMPTABILITE

22. Lecture et analyse des comptes annuels



# Bienvenue !

Idea Formation + est un organisme de formation / CFA qui accompagne les entreprises, les particuliers, les entrepreneurs ainsi que les étudiants dans leur démarche de formation. Nous formons dans les domaines Juridique, Comptable, Immobilier et Ressources Humaines.

- Grâce à nos méthodes basées sur la découverte et la participation, vous obtiendrez les clés pour réussir dans votre domaine de prédilection.
- En e-learning, classe virtuelle ou formation en présentiel / distanciel, nous nous adaptons à vos besoins afin de fournir une formation de qualité.

## **POUR QU'APPRENDRE RESTE UN PLAISIR**

**Organisme reconnu et agréé, Idea Formation + vous propose des parcours de formation adaptés à vos besoins, remboursables selon les dispositions légales en vigueur et éligibles aux impératifs des 14 h de formation continue décrétés par la loi Alur ( pour le domaine Immobilier).**

**Notre équipe reste à votre disposition !**

**Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.**

*Audrey Calderon*



# Initiation à la transaction immobilière.

La formation vous permet de vous initier à la transaction immobilière et donc au métier de l'immobilier. Elle est uniquement réservée à celles et ceux qui démarrent leur carrière.

PROGRAMME	<p>Intégrer les fondements du métier La transaction immobilière : définition La prospection et le fichier « clients » Le devoir de vérification et de conseil La prospection et le fichier « clients » La prise d'un bien en mandat ou le rendez-vous « vendeur » La construction de l'annonce et sa publication La prise d'une recherche en mandat Les rapprochements La visite La Négociation finale La vente définitive du bien Le suivi clientèle</p>
OBJECTIFS	<p>Identifier les différentes étapes et dispositions légales liées à la vente d'un bien immobilier Respecter les dispositions légales et la déontologie du professionnel de l'immobilier</p>
DUREE	<p>21 heures soit 3 jours pour la formation Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
PUBLIC CONCERNE &PREREQUIS	<p>Avoir 18 ans révolus Tous publics Satisfaire aux exigences préalables (entretien d'entrée)</p>
COÛT	<p>Présentiel : 290 euros Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
LE + D'IDEA	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>



# La prise de mandat exclusif

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner sur les mandats. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant élargir leur champ de compétences.

<b>PROGRAMME</b>	Statut et qualité de l'agent immobilier Vérification de la capacité, du pouvoir et du consentement de chacune des parties Vérification de la nature et de l'état sanitaire du bien Définition d'un mandat Comment éviter la nullité relative d'un mandat. Le mandat de vente ou de location, simple, semi-exclusif et exclusif Proposition d'un partenariat plus développé et personnalisé avec plus de moyens à travers le mandat exclusif (technique de vente) Faire signer un mandat exclusif au prix du marché
<b>OBJECTIFS</b>	Intégrer le devoir de vérification et de conseil dans son activité Identifier et respecter les douze articles du code de déontologie du « professionnel de l'immobilier » Identifier les différents régimes en vigueur Intégrer ces conventions dans le cadre de la rédaction d'un contrat (mandat) Identifier les obligations et différences de chaque mandat Comment rédiger et faire souscrire correctement un mandat
<b>DUREE</b>	14 heures soit 2 jours de formation Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.
<b>PUBLIC CONCERNÉ &amp; PREREQUIS</b>	Avoir 18 ans révolus Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur
<b>COÛT</b>	Présentiel : 190 euros N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil
<b>LE + D'IDEA</b>	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  <b>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</b> <b>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</b>



# Déontologie, loi ALUR et actes préparatoire à la vente

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de connaissance de la loi ALUR et des actes préparatoire à la vente. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant élargir leur champ de compétences.

PROGRAMME	Identifier et intégrer les changements de la loi Alur Les 4 objectifs de la loi Alur Les changements au niveau du statut et de la formation Définition d'un avant-contrat Les dispositions communes à tous les avant-contrats Les différentes promesses Les conditions suspensives La promesse sous seing privé ou en acte authentique La faculté de rétractation et clause pénale Le devoir de vérification L'acte de vente et titre de propriété
OBJECTIFS	La déontologie du professionnel de l'immobilier Les changements intervenant dans le statut et l'activité du professionnel de l'immobilier Les actes préparatoires à la vente ou les différentes promesses
DUREE	14 heures soit 2 jours de formation Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.
PUBLIC CONCERNE &PREREQUIS	Avoir 18 ans révolus Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur
COÛT	Présentiel : 190 euros Nous consulter, financement étudié selon votre profil
LE + D'IDEA	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  <b>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</b> <b>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</b>



# Techniques de vente et négociation réussie.

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de techniques de ventes et d'analyse transactionnelle.

Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant élargir leur champ de compétences.

## PROGRAMME

Vérification de la capacité, du pouvoir et du consentement du vendeur  
Vérification de la nature, des caractéristiques et de l'état sanitaire du bien et l'adéquation de la désignation du bien avec la réalité  
Vérification de la capacité, du pouvoir et du consentement des parties La découverte et l'analyse de la nature de la recherche  
La découverte et l'analyse du projet et des motivations L'analyse financière de l'acquéreur  
Définition de la négociation L'amorce de la visite  
Les différentes approches de la négociation Les différentes étapes de la négociation  
La PNL  
L'Analyse Transactionnelle

## OBJECTIFS

Les règles de déontologie du professionnel de l'immobilier dans le cadre de la transaction immobilière  
Identifier les techniques de vente conduisant à la prise d'un bien en mandat au prix du marché  
Identifier les différentes étapes d'une négociation réussie conduisant à la prise d'un mandat de recherche  
Identifier les principales techniques d'approche commerciale (PNL et Analyse transactionnelle)

## DUREE

14 heures soit 2 jours de formation  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

## PUBLIC CONCERNÉ &PREREQUIS

Avoir 18 ans révolus  
Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur

## COÛT

Présentiel : 190 euros  
Nous consulter, financement étudié selon votre profil

## LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Conformité TRACFIN et RGPD : Maîtriser les obligations légales et opérationnelles

La formation permet de maîtriser les obligations TRACFIN et RGPD applicables aux entreprises.

PROGRAMME	<p>Présentation des objectifs et enjeux Tour d'horizon réglementaire : RGPD et TRACFIN Cadre juridique applicable et évolutions récentes Présentation de TRACFIN et de ses missions Obligations légales de vigilance et d'identification Mise en place d'un protocole interne TRACFIN Déclaration de soupçon : règles, contenu et déroulement Principes fondamentaux du RGPD (licéité, transparence, minimisation...) Droits des personnes et obligations des organisations Mise en conformité opérationnelle : registres, consentements, sécurité Rôle du DPO et documentation à tenir <u>CNIL</u></p>
OBJECTIFS	<p>Comprendre les cadres réglementaires TRACFIN et RGPD et leurs enjeux Identifier et appliquer les principales obligations légales dans leur organisation Mettre en place des procédures internes conformes Savoir détecter, analyser et déclarer des opérations suspectes à TRACFIN Assurer la conformité des traitements de données personnelles selon le RGPD Réduire les risques de sanctions et de non-conformité réglementaire</p>
DUREE	<p>8 heures soit une journée de formation avec la possibilité de la fractionner avec les modules. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
PUBLIC CONCERNÉ &PREREQUIS	<p>Avoir 18 ans révolus Tous publics</p>
COÛT	<p>Présentiel : 210 euros Nous consulter, financement étudié selon votre profil</p>
LE + D'IDEA	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p><b>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</b> <b>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</b></p>



# Déontologie, Cession de Fonds de Commerce (Droit et technique, mise à jour loi Alur et Elan n° 2018-1021)

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de fonds de commerce. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant élargir leur champ de compétences.

<b>PROGRAMME</b>	Préparation à l'entretien (connaissances du marché) Le fonds de commerce (environnement commercial et juridique du fonds) L'entretien vendeur : découverte L'assise comptable et administrative du fonds Les différents types de cession La négociation avec le vendeur sur les conditions de vente La signature du contrat de commercialisation La commercialisation du bien La visite du fonds (conditions d'exécution) La négociation (les leviers de la négociation) La vente (déroulement, compromis, conditions, acte) Le suivi (séquestrer, transmission) Les conseils pratiques - intervention d'un professionnel spécialisé
<b>OBJECTIFS</b>	Respecter les règles générales de déontologie du professionnel de l'immobilier (cession de fonds) Identifier les différentes étapes conduisant à la vente et au suivi de la cession d'un fonds de commerce pris en mandat(mise à jour loi Alur et loi Elan)
<b>DUREE</b>	14 heures soit 2 jours de formation Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.
<b>PUBLIC CONCERNÉ &amp;PREREQUIS</b>	Avoir 18 ans révolus Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur
<b>COÛT</b>	Présentiel : 190 euros Nous consulter, financement étudié selon votre profil
<b>LE + D'IDEA</b>	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Se familiariser avec l'urbanisme

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner sur l'urbanisme. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant élargir leur champ de compétences.

PROGRAMME	Définition du Plu et ces différentes parties du Plu (les 4 parties) Les différences avec le Pos (ce qui change) Les communes sans Plu Plu et Plui : les intervenants et les décideurs, découpage Le devoir de conseil et de vérification du professionnel L'évolution du Plu dans les prochaines années et le Scot Les règles nationales d'urbanisme (RNU) La réglementation des zones constructibles Le permis de construire : ce qui change Le droit de préemption et l'expropriation Organisation et possibilités d'action par la commune ou par les EPCI
OBJECTIFS	Identifier les différentes catégories d'informations pouvant être relatées par le plan local d'urbanisme Identifier les principales règles d'urbanisme prévalant à l'aménagement des communes en France Identifier les principales règles de déontologie ainsi que les vérifications
DUREE	14 heures soit 2 jours de formation Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.
PUBLIC CONCERNÉ &PREREQUIS	Avoir 18 ans révolus
COÛT	Présentiel : 190 euros Nous consulter, financement étudié selon votre profil
LE + D'IDEA	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Logement décent, mesurage et diagnostics

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de mesurage et diagnostics pour désigner un logement dit « décent ». Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant élargir leur champ de compétences.

PROGRAMME	Une des priorités de la loi Alur : pourquoi ? L'accès à tous à un logement décent (définition) Lutter contre les logements indignes Les critères que doit respecter un logement décent Les sanctions encourues L'importance du mesurage de la surface habitable Le contexte légal (vente d'un bien en copropriété ou en location à usage d'habitation) La loi Carrez : technique et surfaces prises en compte La loi Boutin: technique et surfaces pris en compte Responsabilité et recours du propriétaire en cas de valeur erronée de la surface habitable Quand réaliser les diagnostics et quand les fournir ? Qui les réalisent et analyse détaillée de chaque diagnostic
OBJECTIFS	Les règles de déontologie du professionnel de l'immobilier Identifier les critères définissant un logement décent Identifier les différentes techniques de mesurage relatives à la surface habitable d'un bien immobilier Identifier les diagnostics et documents obligatoires
DUREE	14 heures soit 2 jours de formation Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.
PUBLIC CONCERNÉ &PREREQUIS	Avoir 18 ans révolus Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur
COÛT	Présentiel : 190 euros Nous consulter, financement étudié selon votre profil
LE + D'IDEA	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# La location de biens destinés à l'habitation principale et la déontologie.

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner sur la location de biens destinés à l'habitation principale. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant élargir leur champ de compétences.

<b>PROGRAMME</b>	Identifier la loi de juillet 1989 Associer le nouveau champ d'application de la loi alur et de la loi Elan (définition) Pratiquer la prospection relative à la location Organiser la découverte du bien : la visite, les critères du logement « décent » Identifier les diagnostics nécessaires et le mesurage dit « loi Boutin » Estimer le loyer et les charges Conclure un mandat de vente (nouveau mandat type fixé par décret) en fixant la rémunération du professionnel dans le cadre de la loi Alur Concevoir la publicité du bien Préparer la visite-locataire et le dossier de candidature Mener à bien la rédaction du bail, l'entrée dans les lieux et la remise des clefs Intégrer le conseil et le suivi Identifier le statut et la qualité de l'agent immobilier Vérifier la capacité, le pouvoir et le consentement de chacune des parties Déterminer la nature, les caractéristiques et l'état sanitaire du bien Assurer le devoir de conseil Appliquer le droit à honoraires : prestation et motifs de remise en cause Appréhender les conséquences de la perception illicite d'une rémunération Respecter le décret du 28 août 2015 énonçant les règles du code de déontologie
<b>OBJECTIFS</b>	A l'issue des séances vous serez capable de : Rédiger correctement un contrat de location d'un bien destiné à l'habitation principale (loi juillet 1989) Conduire les différentes étapes relatives à la location d'un bien Appliquer la déontologie (vérifications, conseils et règles) du professionnel de l'immobilier dans le cadre de la location de biens immobiliers
<b>DUREE</b>	14 heures soit 2 jours pour la formation dispensée en présentiel ou classe virtuelle
<b>PUBLIC CONCERNÉ &amp;PREREQUIS</b>	Avoir 18 ans révolus Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur
<b>COÛT</b>	Présentiel : 190 euros N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil
<b>LE + D'IDEA</b>	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures
	<p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p> 

# Initiation à l'investissement Locatif.

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de location. Elle peut également être abordée par des négociateurs immobiliers souhaitant élargir leur champ de compétences.

## PROGRAMME

Définir l'investissement locatif (introduction)  
Examiner les prérequis : des connaissances indispensables en matière de lois et de marchés  
Déterminer le projet d'investissement (besoins et informations)  
Adapter la recherche du bien selon les indicateurs et critères  
Lister les principales méthodes d'évaluation d'un bien  
Utiliser les méthodes financières  
Estimer le potentiel d'investissement d'un bien  
Relater la fiscalité des revenus immobiliers  
Employer les différentes lois d'optimisation fiscales en vigueur et leur mécanisme (défisc)  
Examiner l'opération globale dans son environnement  
Pratiquer le suivi : le meilleur des outils de fidélisation  
Structurer un nouveau savoir-faire dans la vente immobilière (conclusion)  
Identifier le statut et de la qualité de l'agent immobilier  
Respecter le décret du 28 août 2015 énonçant les règles du code de déontologie  
Assurer le devoir de conseil et de vérification propre au professionnel de l'immobilier

## OBJECTIFS

A l'issue des séances vous serez capable de :  
Conduire les différentes règles, techniques et informations aboutissant à la vente d'un bien dans le cadre d'un investissement locatif  
Appliquer les règles déontologiques du professionnel de l'immobilier

## DUREE

14 heures soit 2 jours pour la formation dispensée en présentiel ou classe virtuelle 7 heures pour la formation en e-learning

## PUBLIC CONCERNE &PREREQUIS

Avoir 18 ans révolus  
Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur

## COÛT

Présentiel : 190 euros  
  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

## LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Choix optimal de la forme juridique pour son activité : Comment décider ?

La formation vous permet de vous initier aux différentes formes juridiques afin de faire le meilleur choix lors de la création de votre activité.

## PROGRAMME

Introduction: Importance du choix de la forme juridique pour une entreprise.  
Présentation des principales formes juridiques : SARL, SAS, SA, Auto-entrepreneur, etc.  
Critères de choix : fiscalité, responsabilité, apport en capital, management, etc.  
Avantages et inconvénients de chaque forme.  
Impacts du choix sur la croissance, le financement et la cession de l'entreprise.  
Cas pratiques : Scénarios et études de cas pour choisir la meilleure forme juridique.  
Étapes et formalités pour formaliser le choix de la forme juridique.  
Questions-réponses et échanges d'expériences.

## OBJECTIFS

Comprendre les différentes formes juridiques disponibles et leurs implications.  
Identifier les avantages et inconvénients de chaque forme juridique selon son projet entrepreneurial.  
Savoir comment effectuer un choix judicieux en fonction de ses besoins, ses contraintes et ses ambitions.  
Être en mesure de formaliser la création ou la modification de sa structure juridique.

## DUREE

08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

## PUBLIC CONCERNÉ &PREREQUIS

Avoir 18 ans révolus  
Entrepreneurs en démarrage, futurs entrepreneurs, repreneurs d'entreprise, et tout professionnel envisageant de lancer une activité.

## COÛT

Présentiel : 410 euros  
Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

## LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur uniquependant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Spécificité et clauses essentielles des statuts de la SAS

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner sur les statuts de la SAS.

<b>PROGRAMME</b>	Introduction à la SAS : contexte et évolution. Caractéristiques et avantages des statuts de la SAS. Présentation des clauses spécifiques des statuts de la SAS. Modification des statuts d'une SAS : raisons, formalités et implications. Comparaison avec d'autres formes juridiques d'entreprises. Cas pratiques et mise en situation. Questions / Réponses.
<b>OBJECTIFS</b>	Comprendre le contexte et la pertinence de la SAS. Découvrir les caractéristiques et avantages des statuts de la SAS. Identifier et comprendre les clauses spécifiques des statuts de la SAS. Savoir comment et quand modifier les statuts de la SAS.
<b>DUREE</b>	08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.
<b>PUBLIC CONCERNE &amp; PREREQUIS</b>	Entrepreneurs, futurs créateurs d'entreprises, comptables, juristes et toute personne souhaitant approfondir sa connaissance sur les statuts de la SAS.
<b>COÛT</b>	Présentiel : 410 euros Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis) N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil
<b>LE + D'IDEA</b>	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Maitrise Optimisation patrimoniale via la SCI : Comparatif IS/IR et stratégies de délabrement.

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en optimisation patrimoniale via la SCI.

## PROGRAMME

Introduction à la SCI : définition, avantages et caractéristiques.  
Fiscalité de la SCI : comparaison entre IS et IR.  
Avantages et inconvénients respectifs.  
Scénarios d'application et cas pratiques.  
Démembrement de propriété au sein d'une SCI :  
Principe du démembrement : nue-propriété et usufruit.  
Stratégies d'optimisation fiscale via le démembrement.  
Impacts et implications pour les associés.  
Structuration, gestion et transmission d'une SCI en démembrement.  
Études de cas et simulations : mise en application des connaissances

## OBJECTIFS

Maîtriser les fondamentaux de la Société Civile Immobilière (SCI).  
Comprendre les différences et implications entre l'imposition sur les Sociétés (IS) et l'imposition sur le Revenu (IR) pour une SCI.  
Saisir les avantages et les limites du démembrement de propriété au sein d'une SCI.  
Identifier les meilleures stratégies de structuration et d'optimisation fiscale pour une SCI.

## DUREE

08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

## PUBLIC CONCERNE &PREREQUIS

Investisseurs immobiliers, entrepreneurs, professionnels du droit, experts-comptables, notaires, et toute personne souhaitant approfondir ses connaissances sur les SCIS et les stratégies d'optimisation patrimoniale associées.

## COÛT

Présentiel : 410 euros  
Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

## LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# **Les Aspects juridiques et fiscaux de la création et l'exploitation d'une marque en auto-entreprise.**

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière sur le plan juridique et fiscal lié à l'exploitation d'une marque.

## **PROGRAMME**

Cadre juridique de la protection des marques pour les auto-entrepreneurs :  
Introduction au droit des marques pour les indépendants  
Conditions de validité et spécificités pour les auto-entrepreneurs  
Procédures d'enregistrement, de dépôt et coûts associés  
Gestion juridique de la marque en auto-entreprise :  
Contrats de licence, cession et partenariats spécifiques  
Surveillance et défense des droits : enjeux et méthodes pour l'auto-entrepreneur  
Fiscalité de l'auto-entreprise et gestion de la marque :  
Régime fiscal simplifié : principes et application à l'exploitation de la marque  
Charges déductibles et non déductibles liées à la marque  
TVA et marque en auto-entreprise  
Bonne pratiques et retours d'expérience :  
Comment optimiser la valeur de sa marque en auto-entreprise ?  
Erreurs à éviter et conseils pratiques  
Témoignages et études de cas concrets  
Cas pratiques :  
Scénarios d'enjeux juridiques et fiscaux

## **OBJECTIFS**

Comprendre le cadre juridique de la protection des marques pour les auto-entrepreneurs.  
Maîtriser la fiscalité spécifique des auto-entreprises liée à la création et à l'exploitation d'une marque.  
Connaître les bonnes pratiques pour gérer une marque en auto-entreprise

## **DUREE**

08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

## **PUBLIC CONCERNE &PREREQUIS**

Auto-entrepreneurs, juristes, futurs créateurs d'auto-entreprise, consultants indépendants, et toute personne souhaitant aborder la thématique de la marque dans le cadre d'une auto-entreprise.

## **COÛT**

Présentiel : 410 euros  
Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

## **LE + D'IDEA**

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.

# Maitriser les bases et avantages d'une holding pour l'entrepreneur

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de comprendre la stratégie et la typologies d'une holding.

## PROGRAMME

Introduction sur la holding : définition, types et caractéristiques.  
Avantages fiscaux et économiques de la holding.  
La structuration et la création d'une holding : étapes clés et considérations pratiques.  
Aspects juridiques et fiscaux : réglementations, obligations et avantages.  
La holding comme outil de transmission et d'optimisation patrimoniale.  
Cas pratiques et retours d'expérience.

## OBJECTIFS

Comprendre le concept et la typologie des holdings.  
Identifier les avantages fiscaux, économiques et patrimoniaux d'une holding.  
Savoir comment structurer et créer une holding.  
Connaître les implications juridiques et fiscales associées à la gestion d'une holding.  
Appréhender les stratégies d'optimisation par le biais de la holding pour l'entrepreneur.

## DUREE

8 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

## PUBLIC CONCERNE &PREREQUIS

Entrepreneurs, dirigeants d'entreprises, gestionnaires de patrimoine, et tout professionnel souhaitant approfondir ses connaissances sur les structures de holding.

## COÛT

Présentiel : 410 euros  
Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

## LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Compréhension et mise en place de l'affichage obligatoire pour les entreprises.

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner sur la mise en place des affichages obligatoire.

<b>PROGRAMME</b>	Introduction à l'affiche obligatoire : qu'est-ce que c'est et pourquoi est-ce important ? Cadre légal et réglementaire de l'affiche obligatoire. Les différents éléments à afficher selon la taille de l'entreprise. Comment et où afficher correctement : bonnes pratiques et erreurs à éviter. Sanctions possibles en cas de non-conformité. Cas pratiques et mises en situation. Questions-réponses et échanges d'expériences.
<b>OBJECTIFS</b>	Comprendre l'importance et la législation entourant l'affiche obligatoire. Identifier les éléments requis pour l'affiche selon la taille et le secteur de l'entreprise. Savoir où et comment afficher l'affiche de manière conforme. Prendre conscience des sanctions possibles en cas de non-conformité.
<b>DUREE</b>	08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.
<b>PUBLIC CONCERNÉ &amp;PREREQUIS</b>	Avoir 18 ans révolus Entrepreneurs, gérants d'entreprise, responsables RH, et tout professionnel impliqué dans la gestion administrative de l'entreprise..
<b>COÛT</b>	Présentiel : 410 euros Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis) N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil
<b>LE + D'IDEA</b>	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Formation aux documents unique (DUERP) pour les entrepreneurs.

La formation vous permet de connaître et maîtriser l'importance du document unique DUERP.

PROGRAMME	<p>Introduction au DUERP :</p> <p>Définition et contexte réglementaire.</p> <p>Enjeux et implications pour l'entreprise.</p> <p>Identification des risques :</p> <p>Méthodologies de repérage des risques.</p> <p>Catégorisation et hiérarchisation des risques.</p> <p>Évaluation des risques :</p> <p>Outils et techniques d'évaluation.</p> <p>Cas pratiques et mises en situation.</p> <p>Mise en œuvre du DUERP :</p> <p>Élaboration du document unique.</p> <p>Mise à jour et suivi.</p> <p>Communication et sensibilisation des équipes.</p> <p>Exemples concrets et retours d'expérience.</p> <p>Questions / Réponses et échanges avec les participants.</p>
OBJECTIFS	<p>Comprendre la nécessité et l'importance du DUERP dans l'environnement professionnel.</p> <p>Savoir identifier et évaluer les risques professionnels au sein de l'entreprise.</p> <p>Maîtriser les étapes de mise en œuvre du DUERP.</p> <p>Élaborer et mettre à jour efficacement le document unique.</p>
DUREE	08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.
PUBLIC CONCERNÉ &PREREQUIS	Entrepreneurs, dirigeants de PME, responsables RH, responsables sécurité et toute personne en charge de la prévention des risques professionnels
COÛT	Présentiel : 410 euros Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis) N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil
LE + D'IDEA	Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures  <b>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32</b> <b>Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</b>



# Les différents types de contrats salariés

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de contrat de travail.

## PROGRAMME

Introduction au droit du travail en France.  
Contrat à durée indéterminée (CDI) : caractéristiques et cas d'utilisation.  
Contrat à durée déterminée (CDD) : spécificités, limitations et renouvellement.  
Contrat à durée indéterminée de chantier ou d'opération (CDI chantier) : particularités, conditions de mise en œuvre et fin de contrat.  
Contrats spécifiques : apprentissage, professionnalisation, stage, etc.  
Cas pratiques : analyse de scénarios réels et recommandations

## OBJECTIFS

Comprendre le cadre juridique de la protection des marques pour les auto-entrepreneurs.  
Maîtriser la fiscalité spécifique des auto-entreprises liée à la création et à l'exploitation d'une marque.  
Connaître les bonnes pratiques pour gérer une marque en auto-entreprise

## DUREE

08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

## PUBLIC CONCERNE & PREREQUIS

Entrepreneurs, et toute personne impliquée dans le processus de recrutement.

## COÛT

Présentiel : 410 euros  
Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

## LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Elaboration et gestion des fiches de poste

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de fiche de poste.

## PROGRAMME

Introduction aux fiches de poste : définitions et enjeux.  
Structure et éléments clés d'une fiche de poste.  
Techniques et bonnes pratiques pour la rédaction.  
Utilisation de la fiche de poste pour le recrutement, l'évaluation des performances et la formation.  
Ateliers pratiques : rédaction et amélioration de fiches de poste.

## OBJECTIFS

Comprendre l'importance et l'utilité des fiches de poste.  
Maîtriser l'élaboration d'une fiche de poste pertinente et structurée.  
Utiliser la fiche de poste comme outil RH stratégique.

## DUREE

08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

## PUBLIC CONCERNÉ &PREREQUIS

Avoir 18 ans révolus  
Être détenteur de la carte de T ou de l'attestation collaborateur

## COÛT

Présentiel : 410 euros  
Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

## LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



# Entretiens annuels d'évaluation professionnelle des salariés.

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière d'entretien individuel et d'évaluation professionnelle.

## PROGRAMME

Cadre légal et textes en vigueur.  
Détermination de l'effectif de l'entreprise.  
Modalités pratiques des entretiens selon la taille de l'entreprise...  
Conduite de l'entretien d'évaluation.  
Échanges et questions-réponses.

## OBJECTIFS

Comprendre le cadre légal et réglementaire des entretiens annuels d'évaluation.  
Savoir déterminer l'effectif de l'entreprise selon les critères légaux.  
Maîtriser les modalités pratiques des entretiens selon la taille de l'entreprise.  
Acquérir des compétences pour conduire efficacement ces entretiens.

## DUREE

08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

## PUBLIC CONCERNÉ &PREREQUIS

Tout employeur, manager, responsable RH ou toute personne en charge de la gestion des entretiens annuels d'évaluation au sein d'une entreprise.

## COÛT

Présentiel : 410 euros  
Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

## LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.



## La fiche de paie

# La rémunération des salariés, comprendre et optimiser les avantages

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de rémunération des salariés. Elle peut également être abordée afin de comprendre et d'optimiser les avantages du salarié.

### PROGRAMME

Introduction à la rémunération : définition, composants et réglementations.  
Rémunération fixe vs variable : avantages et inconvénients.  
Les avantages en nature :  
Tickets restaurant : mise en place, avantages fiscaux et sociaux.  
Chèques vacances et chèque culturel : conditions d'attribution, avantages et limites.  
Les bons d'achats  
Le logement  
La voiture  
Les dispositifs d'intéressement : définition, avantages fiscaux, mise en œuvre.  
Le dispositif de participation : définition, avantages fiscaux, mise en œuvre.  
Les dispositifs de plan d'entreprise : définition, avantages fiscaux, mise en œuvre.  
Les avantages sociaux : mutuelle, prévoyance, retraite.  
Étude de cas : élaboration d'une stratégie de rémunération optimale pour une entreprise fictive.  
Retours d'expérience et meilleures pratiques.

### OBJECTIFS

Comprendre les diverses formes de rémunération et leurs implications fiscales et sociales.  
Identifier et maîtriser les avantages tels que les tickets restaurant, chèques vacances, chèque culturel, et intérressement.  
Optimiser la stratégie de rémunération pour fidéliser les salariés et attirer de nouveaux talents.  
Se familiariser avec les meilleures pratiques et réglementations en vigueur concernant la rémunération des salariés.

### DUREE

08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules.  
Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

### PUBLIC CONCERNE & PREREQUIS

Dirigeants d'entreprise, responsables RH, gestionnaires de paie, et toute personne en charge de la rémunération au sein de l'entreprise.

### COÛT

Présentiel : 410 euros  
Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis)  
N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil

### LE + D'IDEA

Prise en charge de votre dossier de A à Z  
Interlocuteur unique pendant toute la formation  
Réponse à toutes vos questions sous 48 heures

Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32  
Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.

# Lecture et analyse des comptes annuels : Décryptage des chiffres clés

La formation vous permet de mettre à jour vos connaissances et de vous perfectionner en matière de lecture et d'analyse des comptes annuels de votre société.

PROGRAMME	<p>Introduction aux comptes annuels et leur importance. Présentation du bilan : actif et passif, structure et interprétation. Détail du compte de résultat : produits, charges, résultat net. Les principaux ratios financiers et leur interprétation. Étude de cas : analyse des comptes annuels d'une entreprise fictive. Exercices pratiques : identification et calcul des chiffres clés. Méthodologie pour l'analyse approfondie des comptes. Conseils pour la présentation et la communication des analyses.</p>
OBJECTIFS	<p>Comprendre la structure et le contenu des comptes annuels. Savoir identifier et analyser les chiffres clés d'un bilan et d'un compte de résultat. Interpréter la performance financière et la santé d'une entreprise à partir de ses documents comptables. Pouvoir prendre des décisions éclairées basées sur l'analyse des comptes.</p>
DUREE	<p>08 heures soit une journée de formation avec la possibilité de fractionner les modules. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes</p>
PUBLIC CONCERNE &PREREQUIS	<p>Cadres et managers d'entreprise, Contrôleurs de gestion, Analystes financiers, Investisseurs.</p>
COÛT	<p>Présentiel : 410 euros Pour une formation au sein de votre entreprise pour un groupe de collaborateur (sur devis) N'hésitez pas à nous consulter, le financement est étudié selon votre profil</p>
LE + D'IDEA	<p>Prise en charge de votre dossier de A à Z Interlocuteur unique pendant toute la formation Réponse à toutes vos questions sous 48 heures</p> <p>Référent Handicap Audrey Calderon : 09 72 60 60 32 Pour toutes questions, n'hésitez pas à nous contacter.</p>

