

Sessions

Des formations tous les mois pour accompagner vos collaborateurs, n'hésitez pas à nous solliciter.

Nos formations à distance sont élaborées en fonction de vos besoins et peuvent être individualisées

- Durée** • 2 jours soit 14 heures
- Effectif** • 10 personnes maximum
- Modalités** • À distance ou en présentiel
• Inter et intra - entreprise

- L'incidence du classement des ERP
- Analyse, besoins en fonction de l'activité.
- L'importance du local pour l'exploitant
 - Commerce
 - Professions libérales et copropriétés
- Les obligations en sécurité et en accessibilité
- Le non respect de la réglementations et ses conséquences



FORMATION

TRANSACTIONS LOCAUX PROFESSIONNELS

Maîtriser la réglementation et les obligations
Faciliter vos négociations

L'importance de l'accessibilité dans votre métier

Pré-requis :

- Négociateurs immobiliers
- Clercs de notaires et notaires
- Avocats





VOS BESOINS

- Éviter le défaut de conseil
- Accompagner vos clients : vendeurs / repreneurs
- Connaître le classement des ERP :
 - Être en mesure d'identifier le type d'ERP en fonction de son emplacement et de son activité
- Connaître les obligations :
 - L'importance du bien en fonction de l'activité
 - Les obligations liées à l'activité
 - L'incidence d'une installation dans une copropriété

OBJECTIFS

- Identifier le classement d'un ERP.
- Comprendre la réglementation en sécurité incendie et en accessibilité
- Être en mesure d'identifier les besoins
- Maîtriser les délais d'instruction
- Connaître les obligations et les risques en cas de non respect de la réglementation pour vos clients et pour vous.
- Identifier et maîtriser les documents réglementaires.
- Faciliter vos négociations
- Gagner en compétences

VOS BÉNÉFICES

- Accroître votre renommée et gagner du temps
 - Limiter la vacance des locaux professionnels
 - Mieux cibler les biens à visiter pour un gain de temps
 - Être en mesure d'anticiper les besoins de vos clients en fonction du local
- Améliorer l'accompagnement de vos clients
 - Sécuriser les porteurs projets
 - Éviter le défaut de conseil
- Maîtriser les formalités à réaliser
 - Être en mesure de présenter les documents réglementaires
 - Faciliter l'instruction des dossiers
 - Maîtriser les délais d'instruction

COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

- Identifier et maîtriser le classements ERP
- Identifier les besoins en fonction de l'ERP
- Maîtriser la réglementation ERP sur le neuf et l'ancien
- Accompagner vos clients dans leurs formalités
- Faciliter vos transactions



INTERVENANT / FORMATEUR : Sandy FOULON

Nous pouvons adapter le programme
à vos besoins spécifiques

1^{er} JOUR

Matinée - 1er jour : **La réglementation**

- Pourquoi la LOI n° 2005-102 du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées ?
- Identifier les différents types et situations de handicap
- Comprendre les besoins
- **Exercices** : Mise en situation

Après-midi : **Les obligations**

- Pourquoi les ERP sont-ils soumis à un classement ?
- Présentation du classement ERP
- Les obligations qui en découlent
- **Exemples** : Commerces, professions libérales dans une copropriété...
- Comprendre les différences entre une installation :
 - dans un cadre bâti existant
 - dans une cellule neuve
- **Exercices** : Analyse de cas sur vos problématiques

2^{ÈME} JOUR

Matinée : **Les formalités**

- Présentation complète d'un dossier d'aménagement
- Les différentes administrations consultatives en fonction des contraintes d'un local
- Les pièces obligatoires pour la composition d'un dossier
- Cas particuliers : Les dérogations
- Compréhension des décisions administratives

Après-midi : **L'antériorité de l'ERP**

- **Focus** : Présentation de dossiers
- Le non-respect de la réglementation (l'absence de dépôt d'un dossier...)
 - Risques et sanctions
- Quelles solutions pour régulariser la situation administrative de l'établissement ?
- **Focus** : Apport du formateur

Durée :

- 2 jours soit 14 heures

Tarif :

- Nous consulter



Financement :

- Nous contacter pour vos demandes de prise en charge par les financeurs.

NOTRE PÉDAGOGIE

- Mise en situation : parcours en fauteuil et à l'aveugle
- Échange d'expérience du formateur
- Quiz, jeux et explications avec des exemples
- Échanges de pratique et partage d'expériences



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Vidéoprotection du support pédagogique
- Documents et support de cours imprimés et/ou numérisés
- Paperboard, ordinateur
- Mise en situation : parcours en fauteuil et à l'aveugle

ÉVALUATION ET FIN DE FORMATION

- L'évaluation des acquis est évaluée tout au long de la session de formation par :
 - Mise en situation
 - Présentation de cas pratique en fin de chaque module
 - Réalisation de multiples exercices
- A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation à chaud puis à froid est réalisé par l'apprenant
- Une feuille d'émargement de formation par demi journée de présence
- Attestation de fin de formation stipulant que l'apprenant a bien assisté à la totalité de la formation

Nous consulter.

Nous pouvons adapter le programme
à vos besoins spécifiques