


Les fondamentaux du courtage en travaux

Maîtriser le cadre juridique et assurantiel et établir des offres commerciales adaptées pour assurer un accompagnement de qualité auprès de vos clients

PUBLIC	Toute personne souhaitant acquérir les bases du courtage en travaux en vue de son projet professionnel, ou tout profil évoluant dans un domaine nécessitant d'accompagner une clientèle dans ses projets de travaux (commercial, chargé d'affaires, courtier en travaux, ...).
PRÉREQUIS	Aucun
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum : 10 participants.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session. Nous nous engageons à répondre dans un délai de 72 heures. Après contractualisation, vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours. Un acompte de 30 % du coût de la formation vous sera demandé.
PRÉSENTATION GÉNÉRALE	<p>Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant devenir courtier en travaux ou mener des missions de courtage en travaux. Cette formation vous donne les clés pour assurer la mise en relation entre des particuliers souhaitant réaliser des travaux et des professionnels du bâtiment.</p> <p>Le métier de courtier en travaux n'étant pas encore soumis à un programme de formation standardisé, WIZZIMMO, courtier en travaux en activité concédant de plusieurs licences de marque, vous fait bénéficier de son expertise et de son expérience reconnue de Courtier en Travaux.</p> <p>A l'issue de cette formation alliant parties théoriques et pratiques, vous aurez acquis les connaissances et compétences nécessaires pour vous installer en tant que courtier en travaux. Vous pourrez alors choisir d'intégrer notre réseau de licence de marque, de vous installer en tant que courtier en travaux indépendant ou de rejoindre une société de courtage en travaux.</p> <p>Nous vous proposons une formation-action qui vous met en situation de constitution d'un dossier type tout au long de la formation, pour ainsi repartir avec toutes les clés techniques et opérationnelles.</p>
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	<p>A l'issue de la formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Identifier le domaine d'activité du courtier en travaux ● Connaître les missions et les limites du courtage en travaux ● Connaître et appliquer le code de déontologie du courtier en travaux ● Maîtriser les aspects juridiques et assurantiels du courtage en travaux pour exercer son activité en sécurité

	<ul style="list-style-type: none"> ● Identifier, comprendre, expliquer les assurances des entreprises du bâtiment et les garanties dont bénéficient les particuliers. ● Connaître et utiliser les documents contractuels pour évoluer auprès des particuliers et des entreprises du bâtiment ● Connaître et appliquer les techniques de prospection et de développement commercial ● Savoir établir des estimations et des offres commerciales adaptées ● Connaître et appliquer la démarche commerciale du courtier en travaux pour convertir des leads en clients
<p>PROGRAMME ET CONTENU DE FORMATION</p>	<p>JOUR 1</p> <p>ACCUEIL</p> <p><i>Bloc 1 : Le courtage en travaux : domaine d'activité, définition, missions, assurance, limites et code de déontologie. (3h30)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Domaine d'activité et définition du métier de courtier en travaux - Missions et assurance du courtier en travaux - Les limites du courtage en travaux - Le code de déontologie du courtier en travaux <p><i>Bloc 2 : Responsabilités et obligations du courtier en travaux : les aspects juridiques et assurantiels du métier (3h00)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabilités du courtier en travaux - Obligations du courtier en travaux - Procédure de référencement d'entreprises partenaires <p>JOUR 2</p> <p><i>Bloc 2 : Responsabilités et obligations du courtier en travaux : les aspects juridiques et assurantiels du métier (3h30)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurances et garanties travaux - Documents contractuels <p><i>Bloc 3 : Prospecter et établir des offres commerciales adaptées pour obtenir et convertir des leads en clients (3h30)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Techniques de prospection - Établir une offre commerciale adaptée - Les outils pour établir une offre commerciale adaptée <p>JOUR 3</p>

	<p>Bloc 3 : Prospector et établir des offres commerciales adaptées pour obtenir et convertir des leads en clients (7h00)</p> <ul style="list-style-type: none"> - La démarche commerciale du courtier en travaux - La démarche commerciale pour un projet de construction - La démarche commerciale pour un projet de rénovation - La démarche commerciale pour un projet de rénovation énergétique - Fidélisation client <p>CLÔTURE :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation sommative - Remise des attestations et certificats de fin de formation - Recueil de la satisfaction
<p>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>Nos moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Du matériel d'animation adapté : vidéoprojecteur ou outil de visioconférence selon la modalité ● Un support pédagogique de présentation avec du contenu varié (photos, vidéos, ...) pour rythmer le parcours et une boîte à outils composée de ressources (modèles de documents, articles juridiques, ...) que vous pourrez remporter avec vous ● Une mise en situation progressive au travers d'exerciceurs variés qui permettent la constitution d'un dossier type en mode projet <p>Nos méthodes pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Expositive : un éclairage théorique qui permet de cadrer et de contextualiser pour une meilleure application concrète en contexte professionnel ● Co-active, participative, collaborative : des activités ludiques qui alimentent le partage et l'échange pour profiter de l'expérience des pairs ● Interrogative : une approche réflexive axée sur les projets professionnels de chacun afin de rendre l'apprenant acteur de sa réflexion quant à sa posture et sa pratique <p>Nos modalités pédagogiques : Présentiel ou distanciel synchrone, personnalisation de l'apprentissage, alternance entre théorie et pratique.</p>
<p>MOYENS D'ENCADREMENT, DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DE LA FORMATION</p>	<p>L'organisme de formation s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active pour engager efficacement dans le parcours d'apprentissage.</p> <p>Nous mettons également en place des outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les apprenants, de manière individualisée :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Émargement par les apprenants et la formatrice, en deux temps, une première fois le matin et une seconde l'après-midi ; ● Tour de table, échanges, évaluations et bilans tout au long de la formation pour régulation ; ● Attestation de présence, attestation de compétences, certificat de réalisation et supports pédagogiques délivrés à l'issue de l'action

	<p>Notre processus d'évaluation se déploie sur plusieurs étapes clés, permettant ainsi une adaptation de la formation et une évaluation pertinente des progrès accomplis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse du besoin et évaluation de positionnement, avant la formation • Évaluations formatives tout au long de la formation • Évaluation sommative à la fin de la formation • Évaluation qualitative de la prestation (satisfaction) "à chaud" directement à l'issue de la formation, et des acquis (résultats et performance) "à froid", 6 mois plus tard en vue de nous engager dans une démarche d'amélioration continue de nos dispositifs de formation.
<p>COMPÉTENCES ET CAPACITÉS PROFESSIONNELLES VISÉES</p>	<p>A la fin de la formation, vous aurez développé des compétences requises dans le cadre de l'exercice du métier de courtier en travaux, à savoir : Identifier le domaine d'activité du courtier en travaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Juridique : appliquer la législation relative au courtage en travaux, maîtriser les limites du métier et savoir identifier les missions qui relèvent et qui ne relèvent pas du métier de courtier en travaux • Assurantiel : connaître les diverses assurances et les responsabilités de chaque intervenant d'un projet • Administrative : utiliser les documents contractuels pour l'exercice de son métier • Technique : référencer une entreprise partenaire, établir une offre commerciale adaptée au besoin de son client • Commerciale : obtenir des leads, présenter une offre commerciale à son client et fidéliser son client
<p>DURÉE</p>	<p>3 jours soit 20 heures 30 minutes</p>
<p>DATES</p>	<p>Nous consulter pour envisager ensemble la date la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.</p>
<p>LIEU</p>	<p>Nous consulter selon votre modalité de prédilection (inter, intra, distanciel)</p>
<p>COÛT PAR PARTICIPANT</p>	<p>Modalité présentielle : 2 200 € TTC Modalité distancielle : 1 800 € TTC</p>
<p> ACCESSIBILITÉ</p>	<p>L'organisme est totalement accessible aux personnes en situations d'handicap Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations rencontrées.</p>
<p>RESTAURATION ET HÉBERGEMENT</p>	<p>Non compris</p>

PRISE EN CHARGE	Une participation forfaitaire vous sera demandée en cas de formation dans vos locaux, pour le dédommagement des frais de transport
RESPONSABLE DE L'ACTION	BRODIN Chloé 06 31 63 81 52 chloe.brodin@wizzimmo.fr
FORMATRICE	Chloé BRODIN est diplômée Ingénieure Génie civil spécialité génie urbain de l'INSA de Toulouse (31). Elle dispose d'une expérience de 7 ans dans la commercialisation de maisons individuelles ainsi que d'une expérience de 3 ans en tant que Gérante chez WIZZIMMO - Courtier en Travaux. Elle a à cœur de transmettre ses connaissances dans ce domaine.
Indicateurs de performance	Nombre de stagiaires inscrits sur l'année en cours : 1 Nombre de sessions de formation : 1 Taux d'assiduité : 100 % Taux de réussite : 100 % Taux de satisfaction : 96 % <i>Ces données ont été mises à jour au 01/07/2024</i>