

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Malacarnet Pierre 2014

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Prospection

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Prospection

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Prospection

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

4-5-11-35-38-40

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Deleplanque Yann .Juin 2021

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

rentre des mandats exclusifs

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

demarcher

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

module 5 , 36 (video) , 2

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

1/09/2017

---

2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

MODULES 12-21-30-31-40-6

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

GARAUD Philippe Juin 2019

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

L'ORGANISATION, LE SUIVI CLIENTS

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

INFORMATIONS ABY

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

LA PROSPECTION, LA COMMUNICATION RÉSEAUX SOCIAUX

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Modules 5, 0, 5A, 38, 40, 35, 21, 34, 39D

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

David Lapoutge Début fin 2012

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Traitement des mails

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

descriptif des maisons

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Management des équipes

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Modules 40 + 26 + 29A + 34 + 45 + 55

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

VINCENT Maylis 01/10/2022

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

démarchage

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

appel téléphonique

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

négociation

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Module: 5A/2/10/21/29A/39

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Aguillon fanny octobre 2021

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

- Oui
- Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

- Oui
- Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

La safer et les législations tel pinel...

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Les lois d'états pour les acquéreurs comme panel et autre pour les sci de fiscalisation....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

12 34 21 35 39bd 29a

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

-Quentin

-portoles

22/09/2022

---

2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Les appels téléphoniques

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Les appels téléphoniques

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Le juridique

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

- Module 2
  - Module 29 A
  - Module35
- 

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

CRUZILLES Jerome

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Management organisation des tâches

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Mandat

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Management et expertises immobilières

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Tracfin expert immobilier en valeur vénale management CNV

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Elodie Bourgne Mars 2021

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

BATIMENT

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

INVESTISSEMENT

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

VOCABULAIRE DU BATIMENT ET DROIT DE L'IMMOBILIER

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

MODULES 38, 40, 39 (A,B,D), 29 (A,B), 30

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Tatiana Kostina 25 juin 2013

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

.....

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

video, 360°

.....

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

.....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Modules 4, 5A, 38, 12, 34, 21, 39A, 39B, 39D, 54, 45, 6, 53, 55

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Bethouart Ludmilla 01/01/2023

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

RAS

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

RAS

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

RAS

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Modules 2/3/5A/38/40

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Mars 2021

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Pas d'activité particulièrement identifié

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Partie administrative

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Formation éventuelle avec un notaire

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Patrick Perret octobre 2014

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

RAS

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

RAS

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Bâtiment, anglais immo

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

5,6,11,26,29,30,35,36,39,40,50,52

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**nathaliedigiovanni65@gmail.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

26 novembre 2021

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Vidéo

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**kmusolff@free.fr**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

ASSELIN KATARZYNA; septembre 2022

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

démarchage (recherche des biens)  
.....

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Idem : démarchage (recherche des biens)  
.....

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

diagnostics techniques  
.....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

5 et 5A; 3; 0; 39; 29 A et B

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant ([direction@abafim.com](mailto:direction@abafim.com)) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

FOURCADE Daniel 09/2002

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

exclusivité

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

tracfin

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

management

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

33, 26, 2, 40, 12, 43, 45, 55, 48

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**vika@abafim.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Viktoriya Statsenko, début d'activité est en décembre 2022, le pige par téléphone de prendre rendez vous mandat de vente

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Transaction

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Vente en copropriété

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Le bâtiment, les ateliers mise en situation pour le prise de mandat, défense des honoraire

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Module 2: prise d'ema'dat simple et en exclusivite; Module 4: pige, optimisation du téléphone; Module 39 A: technique de construction et pathologie du bâtiment.

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**dams@abafim.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Calatraba Daniel 02/2015

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**mb@abafim.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Perret Marie Novembre 2016

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

RAS

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

RAS

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Formation juridique

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

MODULES n° 3 , 45, et 53

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**ericfauroux311@gmail.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Fauroux eric 05/10/2022

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

- Oui
- Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

- Oui
- Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Description du bien  
.....

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

La description du bien  
.....

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

.....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

38/2/0/39/21/29A

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**eric-m@abafim.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

MARGERIT Eric Date du début d'activité le 8 avril 2020

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Trouver des biens

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Estimation des biens

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Urbanisme

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Modules 5, 5A, 38, 40, 29B

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**didierportes311@gmail.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Février 2023 didier portes 02/2023

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Estimation du bien  
.....

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Trouver des biens à vendre  
.....

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Estimation bien  
.....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Série du 5 - 38 - 11 - 40

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant ([juliettesdpx@gmail.com](mailto:juliettesdpx@gmail.com)) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Durpoix Sonia début le 06/03/2018

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

.....

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

.....

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

.....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

40 29 A

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant ([sandra@abafim.com](mailto:sandra@abafim.com)) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Sandra Ferré 01/2019

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Techniques de négociation

---

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Techniques de négociation

---

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

---

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Module 5 A; Module 21; Module 31; Module 45

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant ([sandrinelimousi@gmail.com](mailto:sandrinelimousi@gmail.com)) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

LIMOUSI SANDRINE début d'activité 28/01/2021

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

prospection

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

prospection

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

negociation

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

modules 0, 4, 38, 11, 12, 39D

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**wenzou65@gmail.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

ZOU Wen 24/11/2022

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Savoir utiliser les outils.

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

rédaction les annonces

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

utilisation les outils informatiques

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale

Module 36 : Photographie

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**katia.albisser72@gmail.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Albisser katia, juin 2021

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

.....

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

.....

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Estimation fonds de commerce / aides pour les particuliers

.....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

39A 39B 29B 30 21

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**sylvie.moschet1965@gmail.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Moschet Sylvie 17décembre 2019

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

.....

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

.....

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

.....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**romane@abafim.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Malard Romane

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

.....

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

.....

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

.....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**tanial@gmail.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Khaliavina ep. Dufau Tatiana

23.02.2023

---

2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

Tout à apprendre

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

Tout

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

Estimation, négociation....

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Merci

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**olga@abafim.fr**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Mme NICOLLIER Olga, septembre 2022

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

SCI, VIAGER, de personne vulnérable

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

SCI, VIAGER, de personne vulnérable

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

SCI, VIAGER, de personne vulnérable, angle et hauteur corrects pour les belles photos

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
  
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
  
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
  
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
  
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
  
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

+ uniquement si obligatoire(ça ne m'intéresse pas):

Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin

Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

+ 6 modules

Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière

Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (à voir car méthode PP fonctionne bien) + Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers

Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation

Module 37 : Le Viager

Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

+ si possible

Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients

Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :

Thème spécifique : assainissement

Module 43 : Analyse financière des sociétés

Module 35 : Anglais immobilier (2 jours)

Merci d'avance )

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

# Sondage Formation Abafim 2023

Bonjour à tous,

Nous avons reçu seulement 11 réponses au mail de la semaine dernière et 3 autres en retard

Nous sommes en train d'élaborer le programme de Formation externe pour 2023.

@ consulting a changé de patron et ne fait plus de l'immobilier.

Nous en profitons donc pour monter en compétence. Nous avons sélectionné l'organisme Moncouet (20 ans d'expérience dans l'immobilier avec des formateurs reconnus) et qui est OK avec les conditions Abafim, notamment la prise en charge gratuite intégrale et également pour les nouveaux...

Pour les vidéos, il sera possible de continuer avec Pierre qui possède son organisme de formation.

Nous vous invitons à remplir le plus objectivement possible ce sondage.

Dernier délai de réponse : Vendredi 31 mars à minuit.

Nous reviendrons vers vous pour vous communiquer les formations sélectionnées . Il restera aux conseillers confirmés du budget pour réaliser des formations complémentaires..

L'adresse e-mail du répondant (**kupimdomik@gmail.com**) a été enregistrée lors de l'envoi de ce formulaire.

1 – Identité: \*

- Nom
- Prénom
- Date du début d'activité conseiller immobilier Abafim

Yuliia Kononenko, 20.10.2022

---

## 2 - J'organise moi-même mes formations obligatoires pour le renouvellement de la carte en 2025 : O/N

*(Si réponse non, vous n'êtes pas obligé de répondre aux questions suivantes et vous pouvez aller directement en bas du questionnaire.)*

Oui

Non

## 3 - Je suis intéressé (e) pour participer collectivement aux formations proposées par le futur organisme de formation Abafim : O/N \*

Oui

Non

4 - Montant du CA déclaré URSSAF en 2022 : une seule réponse

- > 9 000 € = droit à 3 000 € :

- 1 à 9 000 € = droit à 500 €

- Zéro euro : aucun droit.

5 - Quel est l'activité immobilière qui me pose le plus de problèmes ? :

je ne connais pas bien le français

6 - Quelle est l'activité immobilière que j'aime le moins réaliser et que j'aimerais améliorer ?

conversations téléphoniques

7 - J'aimerais participer notamment à une formation sur le sujet suivant :

fiscalité des acquéreurs de personnes morales et physiques

8 - Quels sont les modules les plus intéressants (maximum 6), parmi la liste ci-dessous, auxquels j'aimerais participer :

## 9 - FORMATIONS

Chaque formation dure 1 jour (7h) sauf spécifications

Obligatoire tous les 3 ans : nous tenterons de regrouper ces 2 modules sur une journée

- 
- Module 33 : Lutte anti blanchiment d'argent et financement du terrorisme -Tracfin
  
- Module 26 ; loi Allur et Macron - Déontologie

Pour les nouveaux, mais pas spécialement :

- Module 5 : Estimation d'un bien immobilier – méthode et approche commerciale
  
- Module 0 : appréhender le métier de négociateur ( 2 jours)

- Module 2 : La prise de mandat simple et exclusif - Comprendre les stratégies de prise de mandat
  
- Module 3 : La rédaction du sous seing privé
  
- Module 4 : Optimisation du téléphone – Pige (*à voir, car notre méthode fonctionne bien*)

Pour tout le monde :

- Module 39 : Technique de construction - Pathologie du bâtiment
  
- Module 5 A : Estimation pratique d'un bien immobilier - mise en pratique des méthodes d'évaluation
  
- Module 38 : Les travaux sur un bien – acquérir connaissances techniques, conseiller et expliquer (2 jours)
  
- Module 40 : Rénovation énergétique de l'habitat – Techniques et normes

- Module 11 : Diagnostics immobiliers : savoir expliquer aux clients
  
- Module 5 A: Mise en pratique méthode évaluation des biens
  
- Module 29 A : Droit immobilier – comprendre la réglementation
  
- Module 29 B : Urbanisme
  
- Module35 : Anglais immobilier (2 jours)
  
- Module 36 : Photographie – Prise de vues et optimisation image (*à voir car méthode PP fonctionne bien*)
  
- Vidéo : Moncouet ou Pierre Malacarnet

Pour les agents confirmés

- Module 12 : Fiscalité des Revenus fonciers
  
- Module 34 : SCI - Société Civile Immobilière
  
- Module 21 : Fiscalité du particulier et Défisicalisation
  
- Module 39 A : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Gros œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Second œuvre
  
- Module 39 B : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : Fondations et béton
  
- Module 39 D : Technique de construction et pathologie du bâtiment :  
Thème spécifique : assainissement

- Module 43 : Analyse financière des sociétés
- Module 54 : Evaluation des fonds de commerce (3 jours)
- Module 30 : Urbanisme pratique : recherche et analyse foncière (après 29B)
- Module 31 : Urbanisme commercial : comprendre, quantifier les droits à construire

#### Pour les Coachs

- Module 45 : Communication managériale : bien manager, PNL, AT
- Module 6 : expert immobilier en valeur vénale (4 jours)
- Module 53 : Réseaux sociaux

- Module 55 : Communication non violente (CNV) ; Maîtrise

Pour les assistants, Cada :

- Module 52 : RGPD, dématérialisation, signature électronique
- Module 50 : les outils du Marketing
- Module 37 : Le Viager
- Module 48 : Droit des contrats, aspect juridique

Nous vous remercions vivement pour votre participation : elle va nous permettre d'élaborer un programme de formation externe qui satisfera le plus grand nombre d'entre nous !

Module 5, 3, 4, 5a, 38, 40, 11, 29a, 29b, 35, 12, 21, 39b, 43, 30, 31

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms