Formation Casam : éco-conseiller immobilier

Bienvenue dans ce parcours de formation pour devenir éco-conseiller immobilier !

Ce programme de 8 semaines est composé de temps d'apprentissage en e-learning pour vous former en toute autonomie et à votre rythme et de rendez-vous hebdomadaires avec un coach en visio.

Une journée sera également prévue sur le terrain, dans un logement dédié à la formation de professionnels de la rénovation énergétique.

A la fin de cette formation innovante, vous deviendrez un éco-conseiller aguerri qui se démarquera de la concurrence et saura fidéliser ses clients, pour longtemps.

Vous rejoindrez également la communauté de Casameurs et Casameuses qui ont choisi de donner une autre dimension à leur métier en devenant un acteur de la transition énergétique !

Bonne formation !

Formateur·rice(s) :

- Mathilde Meunier

Objectifs visés

- Présenter le programme et introduire la rénovation énergétique comme opportunité de business
- Expliquer le contexte actuel du marché du logement et de la rénovation énergétique
- Expérimenter les 3 cas d'usage de l'outil Casam Pro et résumer les principales aides à la rénovation énergétique
- Utiliser l'impact de la valeur énergétique sur le prix de l'immobilier dans son secteur pour argumenter et convaincre
- Expliquer l'évolution de l'impact de la valeur énergétique sur le prix de vente d'un bien
- Lister les documents et questions pertinentes à poser dès le départ
- Reconnaître et identifier les points forts et les points d'alerte d'un logement et adapter son approche commerciale pour bien conclure son R1
- Différencier DPE et audit énergétique
- Résumer et expérimenter la méthode Casam
- Observer et analyser l'enveloppe extérieure d'un bâtiment
- Lister et reconnaître les principaux types d'isolants
- Ordonner les 3 étapes d'une rénovation réussie
- Remplir correctement le questionnaire Casam Pro, réaliser et interpréter des simulations avec l'outil

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation
- Serious game

- Lister les 5 postes de consommation d'un logement
- Préparer et argumenter un projet travaux
- Expliquer ce qu'est le Carnet d'Information du Logement
- Présenter et convaincre avec son offre de services différenciante pour concrétiser la signature d'un mandat exclusif
- Utiliser ses nouvelles connaissances techniques pour reconnaître et identifier une ITE/ITI, la génération des menuiseries et un système de ventilation
- Expliquer le concept de déperdition
- Présenter et expliquer 2 options travaux adaptées au profil client
- Utiliser la méthode SONCAS pour ajuster sa proposition
- Expliquer les étapes de prise en charge des aides financières dans un projet de rénovation et orienter son client vers un MAR de son secteur
- Utiliser ses nouvelles connaissances techniques pour reconnaître et identifier un système de chauffage et un système de production d’eau chaude
- Présenter et résumer les 2 parcours d'aides à la rénovation
- Valoriser et afficher sa nouvelle expertise sur tous les supports
- Personnaliser son offre et son discours
- Valider les compétences
- Télécharger les fiches anti-sèche
- Résumer et analyser les 8 semaines
- Se féliciter et célébrer

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Webinaire de lancement (en ligne)
- Introduction à la rénovation énergétique (e-learning)

Journée 2

- Estimer la valeur d'un bien (e-learning)
- Coaching : Estimer un bien selon sa classe énergétique (en ligne)

Journée 3

- Préparer son R1 (e-learning)
- Coaching : Mandat Eco-Performance, la méthode de vente Casam (en ligne)

Journée 4

- Les grands concepts associés à la rénovation énergétique (présentiel)
- Pause déjeuner (présentiel)
- Réaliser le pré-DPE d'un bien (présentiel)
- Pause (présentiel)
- Préparer son R2 (présentiel)

Journée 5

- Concrétiser le R2 avec le Mandat éco-performance (e-learning)
- Modules techniques : l'enveloppe extérieure (e-learning)
- Coaching : Questions/réponses sur l'enveloppe extérieure (en ligne)

Journée 6

- Orienter un client vers le bon projet travaux (e-learning)
- Webinaire : Piqûre de rappel sur les aides à la rénovation (en ligne)
- Coaching : Adapter sa proposition avec la méthode SONCAS (en ligne)

Journée 7

- Le financement de la rénovation énergétique (e-learning)
- Modules techniques : Les équipements intérieurs (e-learning)
- Coaching : Conseiller sur le parcours des aides et présenter une solution travaux clé en mains (en ligne)

Journée 8

- Soigner sa communication et son image (e-learning)
- Coaching : La rénovation énergétique au service de votre image et votre notoriété (en ligne)

Journée 9

- Examen final (en ligne)
- Webinaire de clôture (en ligne)

Informations complémentaires

Durée : 30.5 heures de formation sur 9 jours

Pré-requis :

Public concerné : Conseillers et conseillères en immobilier, Responsable d'agence(s) immobilière(s), Mandataires

Tarif 1 068,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI)