



PROJET YMOB

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

FORMATION “IMMO MEUBLÉ PAS À PAS ” FORMULE ESSENTIEL



V2 - 15/05/2024

SOMMAIRE

01. Les objectifs de la formation

02. Profils recherchés et pré-requis
à la formation

03. Les modalités de formation

04. Evaluation de la formation

05. Itinéraire pédagogique

06. Les étapes d'inscription

07. Les bonus

08. Organigramme

09. Financement

10. Accessibilité à la formation

LES OBJECTIFS



Les objectifs pédagogiques globaux

L'objectif global de cette formation est de fournir aux participants les compétences, connaissances et mindset nécessaires pour devenir des investisseurs immobiliers prospères. À travers une approche pratique et structurée, les apprenants sauront identifier, acquérir, financer, rénover, gérer et optimiser des biens immobiliers meublés, tout en maîtrisant les aspects fiscaux et légaux, afin de maximiser leur rentabilité et de construire un portefeuille immobilier diversifié et performant

Les objectifs pédagogiques partiels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Apprends à adopter un état d'esprit gagnant et à surmonter les obstacles mentaux pour réussir dans l'immobilier
- Maîtrise les techniques et outils pour identifier et saisir les meilleures opportunités immobilières
- Découvre comment préparer et mener des visites immobilières efficaces pour évaluer les biens avec précision
- Apprends à négocier, rédiger des offres et sécuriser un compromis de vente avantageux
- Explore les différentes solutions de financement et apprends à monter un dossier de prêt convaincant
- Maîtrise l'art de planifier, budgétiser et exécuter des travaux de rénovation pour maximiser la valeur locative
- Apprends les stratégies avancées pour augmenter la rentabilité de tes investissements immobiliers
- Comprends les aspects fiscaux de l'investissement immobilier et apprends à optimiser ta fiscalité
- Développe une stratégie pour diversifier et gérer efficacement un portefeuille immobilier croissant

LES PROFILS RECHERCHÉS ET LES PRÉ-REQUIS

- Nouveaux Investisseurs : Tu souhaites te lancer dans l'investissement immobilier et acquérir une base solide de connaissances et compétences pour débiter avec succès
- Investisseurs Amateurs : Tu as déjà réalisé quelques investissements et tu cherches à professionnaliser ton approche, améliorer tes pratiques et optimiser ta rentabilité.

Alors, cette formation est faite pour toi!

Les pré-requis à la formation :

- Savoir comprendre, parler et écrire le français.
- Être en mesure de disposer et d'utiliser un ordinateur (MAC ou PC), un portable ou une tablette.
- Avoir accès à une connexion internet.
- Avoir pour objectif d'investir dans l'immobilier
- Disposer de l'un des navigateurs web suivants : Edge, Chrome, Firefox ou Safari.



LES MODALITÉS

01. Moyens et méthodes pédagogiques

- Type de formation et lieu : Formation individuelle entièrement à distance, accessible depuis une plateforme d'apprentissage en ligne (e-learning).
- Le stagiaire disposera d'un codes d'accès personnel afin qu'il puisse se connecter à son compte à n'importe quel moment dans la journée. Ceci lui permettra d'adapter parfaitement le suivi de la formation à son emploi du temps professionnel et personnel.
- Horaires : La plateforme d'e-learning est disponible 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, mais le support et l'accompagnement sont disponibles de 9h00 à 17h00 du lundi au vendredi.
- Date : La formation débutera le jour de l'inscription définitive.
- Effectif maximum par session de formation : Aucune limite.
- Possibilité de rejoindre la formation à tout moment de l'année.

02. Durée

- Durée totale estimée en heures : 15 heures
- Durée réalisée pendant le temps de travail : 0 heures
- Durée réalisée en dehors du temps de travail : 10 heures
- Dont durée prévue des travaux demandés au stagiaire : 1 heures

Nous recommandons que la formation dure 2 semaines et le stagiaire conservera les accès à la plateforme en ligne de manière illimité.

LES MODALITÉS

03. Calendrier de formation

Le calendrier de la formation s'étale sur 2 semaines.

Titre des modules	Durée	Organisation
Module 1 : Développer son MINDSET d'investisseur	1h27	Semaine 1
Module 2 : Trouver les bonnes affaires	2h03	
Module 3 : Préparer et faire ses visites comme un pro	2h43	
Module 4 : Les conclusions jusqu'au compromis de vente	1h40	
Module 5 : le financement	1h02	Semaine 2
Module 6 : Optimiser les travaux et mettre en location	2h15	
Module 8 : Multiplier la rentabilité	1h28	
Module 9 : Tout sur la fiscalité	1h38	
Module 10 : Enchaîner les investissements	41 minutes	
Conclusion IMMO Meublé Pas à Pas	12 minutes	

LES MODALITÉS

04. Disponibilité et délais d'assistance des encadrants

Les différents encadrants sont joignables du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00 via un email dédié au suivi des stagiaires. Le délai d'assistance est de 4h00 maximum.

05. Périodes et lieux permettant un échange entre le stagiaire et son coach

Le stagiaire bénéficie d'un forfait de 1 heure de coaching. Il peut échanger sur la formation avec son coach via un email dédié, un groupe whatsapp ou par téléphone. Il pourra également échanger avec les autres stagiaires et son coach sur un groupe Whatsapp.

06. Accès la plateforme e-learning :

La connexion à la plateforme est disponible à l'adresse suivante :
<https://learnybox.com>

L'utilisateur doit disposer d'un ordinateur, tablette ou portable et d'une connexion internet permettant de suivre la formation.

L'utilisation de la plateforme est optimale sous les systèmes d'exploitation Edge, Chrome, Firefox, Safari

L'utilisation de la plateforme est optimale sous les systèmes d'exploitation Mac ou PC, smartphone

Aucun équipement de visio-conférence n'est nécessaire.

EVALUATION DE LA FORMATION



Avant la formation

Evaluation du profil et du projet du stagiaire

QCM de positionnement

Pendant la formation

QCM d'évaluation à la fin de chaque

A la fin de la formation

QCM de fin de formation

Objectif : Valider le projet et le niveau du stagiaire avant l'entrée en formation

Objectif : Valider la bonne acquisition des connaissances du module

Objectif : Valider la bonne acquisition de l'ensemble des connaissances

Le stagiaire aura une visibilité rapide sur son niveau et son potentiel de croissance

Le coach sera présent pour faire un point sur les notions non acquises et répondre à l'ensemble des questions des stagiaires

A la fin de la formation, le stagiaire recevra :

- Enquête de satisfaction

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

01

Développer son MINDSET d'investisseur

- M1C0 Introduction du module 1
- M1C1 Pourquoi avons-nous si peur d'investir ?
- M1C2 Le MINDSET, c'est quoi exactement ?
- M1C3 Les premiers éléments pour améliorer son MINDSET
- M1C4 Le MINDSET, encore lui !
- M1C5 Continuer à entretenir son état d'esprit !
- M1C6 Du MINDSET au développement de soi
- M1C7 Gérer le temps et les timings
- M1C8 Méthodologie pour développer les croyances
- M1C9 Votre état d'esprit sera déterminant
- M1C10 Conclusion du module 1

02

Trouver les bonnes affaires

- M2C0 Introduction du module 2
- M2C1 La bonne affaire, c'est quoi ?
- M2C2 La règle des 70, ce qu'il faut comprendre !
- M2C3 La limite de la règle des 70
- M2C4 Villes vs Campagnes
- M2C5 Les outils pour tester
- M2C6 Sélectionner un bien grâce aux annonces
- M2C7 Trouver un bien avec les agents immobiliers
- M2C8 D'autres moyens pour trouver des pépites
- M2C9 Comment créer les bonnes affaires ?
- M2C10 Conclusion du module 2

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

03

Préparer et faire ses visites comme un pro

- M3C0 Introduction du module 3
- M3C1 Différence entre la visite d'un appartement et celle d'un immeuble
- M3C2 La check-list complète des points à vérifier
- M3C3 La check-list complète des questions à poser pour les calculs
- M3C4 Comment s'organiser pour les visites ?
- M3C5 Tout prévoir pour estimer les travaux
- M3C6 Apporter de la valeur aux biens
- M3C7 Travailler avec une personne qui gère les travaux
- M3C8 Travailler en direct avec les artisans
- M3C9 Anticiper la valeur des meubles
- M3C10 Vidéo BONUS sur l'optimisation d'achat par la visite
- M3C11 Conclusion du module 3

04

Les conclusions jusqu'au compromis de vente

- M4C0 Introduction du module
- M4C1 Déterminer les éléments importants
- M4C2 Déterminer le prix maximal de l'offre
- M4C3 L' offre maximale devient une référence
- M4C4 Des points déterminants pour négocier
- M4C5 La négociation en direct avec le vendeur
- M4C6 La négociation avec un agent immobilier
- M4C7 Rester sur les fondamentaux sans être borné
- M4C8 Les anticipations essentielles avant le compromis
- M4C9 Conclusion du module 4

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

05

Le financement

- M5C0 Introduction du module 5
- M5C1 Présenter sa démarche dans un dossier de PRO
- M5C2 Comment s'y prendre avec le banquier ?
- M5C3 Quoi négocier avec le banquier ?
- M5C4 Quelles stratégies adopter avec le banquier ?
- M5C5 Le notaire et les frais optimisés
- M5C6 Conclusion du module 5

06

Optimiser les travaux et mettre en location

- M6C0 Introduction du module 6
- M6C1 La coordination grâce au courtier ou à un artisan clé
- M6C2 Points importants sur les travaux
- M6C3 Mettre son logement en location 1 mois avant la fin des travaux
- M6C4 Coordonner l'arrivée des meubles et la fin des travaux
- M6C5 Mettre en ligne une vraie annonce et anticiper le travail d'une prochaine fois
- M6C6 Le relationnel avec les locataires
- M6C7 Etude des documents
- M6C8 Les 5 manières de se protéger avec les locataires
- M6C9 Louer avec une agence
- M6C10 Conclusion du module 6

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

07

Multiplier la rentabilité

- M7C0 Introduction du module 7
- M7C1 Meubler les appartements procure un choix extraordinaire
- M7C2 La location longue durée et longue durée alternée
- M7C3 La courte durée
- M7C4 La colocation
- M7C5 La colocation courte durée et/ou la moyenne durée
- M7C6 Une revente clé en main
- M7C7 Conclusion du module 7

08

Tout sur la fiscalité

- M8C0 Introduction du module 8
- M8C1 La fiscalité est une composante de l'immobilier
- M8C2 La fiscalité de la location nue
- M8C3 La fiscalité de la location meublée
- M8C4 Comprendre la fiscalité, anticiper et s'entourer
- M8C5 Condamner à vous enrichir
- M8C6 Investir en société
- M8C7 Les conclusions du module 8

09

Enchaîner les investissements

- M9C0 Introduction du module 9
- M9C1 Dupliquer et améliorer les investissements
- M9C2 Acheter avec des travaux
- M9C3 S'entourer de plus en plus de partenaires
- M9C4 Travaillez sur votre entreprise et non dans votre entreprise
- M9C5 Acheter différemment
- M9C6 Les limites de votre banquier
- M9C7 Ne jamais arrêter de se perfectionner
- M9C8 Conclusion du module 9

LES ÉTAPES D'INSCRIPTION

01

Analyse de tes besoins

- Nous avons besoin d'en savoir plus sur tes besoins, tes objectifs, ton projet.
- Si ces éléments sont compatibles avec notre formation, tu pourras passer à l'étape 2.

02

Test de connaissance

- Si l'équipe pédagogique valide ton profil et projet, tu pourras débiter le test de positionnement afin de connaître ton niveau actuel de connaissance

03

Constitution de ton dossier et validation de ton inscription

- En fonction des éléments précédent, nous te proposerons le programme qui est fait pour toi.
- Tu recevras la convention de formation avec l'ensemble des modalités à nous retourner signé afin de finaliser ton inscription à la formation

04

Début de la formation

- La formation pourra débiter le jour de la validation de ton dossier, si tu le souhaites.

LES BONUS

01

Outils et tuto

- Vidéo 1 : Introduction Pack Outils + outil règle des 71
- Vidéo 2 : Les check-list utiles et complètes
- Vidéo 3 : Mes outils pour la banque
- Vidéo 4 : Mes annonces pour déclencher les locations
- Vidéo 5 : Les différents baux pour la location
- Vidéo 6 : Les annexes des contrats de location
- Vidéo 7 : Les documents pour les états des lieux et inventaires
- Vidéo 8 : Les quittances et lettres de mises en demeure
- Vidéo 9 : Les lettres de congés

**Je te rajoute
également :**

l'accès à mes partenaires & associés

Durée totale de la formation :

16h de formation incluant les modules BONUS & d'un forfait de 1 heure de coaching personnalisé.

ORGANIGRAMME

Yan MARJAULT

Dirigeant, formateur, coach

Son rôle : Il accompagne l'ensemble des stagiaires dans la formation pour le développement des compétences et la bonne acquisitions des connaissances.

Tiffany FERREIRA

Responsable pédagogique,
administrative & référente handicap

Son rôle : Elle conçoit et met en œuvre les programmes de formation, gère les aspects administratifs des sessions de formation, tout en assurant l'accompagnement et l'intégration des apprenants en situation de handicap.

Marc PASQUIER

Assistant pédagogique et
administratif

Son rôle : Il apporte un soutien opérationnel essentiel dans la gestion des programmes de formation en assurant le suivi des dossiers des apprenants, la coordination logistique des sessions de formation et l'organisation des supports pédagogiques.

Contact

Toute l'équipe pédagogique sera disponible sur l'adresse mail suivante :
formations@meublepasapas.com

LE FINANCEMENT



01. Tarif

- 1 990 euros
- Frais pédagogiques compris, règlement à l'inscription

02. Possibilité de financement

- Carte bancaire
- Virement
- Prélèvement bancaire

03. Moyens de financement

- Paiement par CB via notre partenaire bancaire
- Possibilité de paiement en plusieurs fois via le prélèvement bancaire (gocardless)

stripe

GoCardless

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité et prise en compte des situations de handicap :

- La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.
- Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.
- Nous effectuons des études préalables à chaque formation afin d'adapter les méthodes pédagogiques et l'animation en fonction des besoins spécifiques liés à des situations de handicap annoncées. De plus, selon les demandes, nous nous engageons à collaborer avec des partenaires spécialisés pour répondre aux besoins particuliers..
- Pour toutes questions, merci de contacter Tiffany FERREIRA - référente handicap à l'adresse formations@meublepasapas.com
- Notre référente handicap dispose d'une expérience significative. Elle sera également accompagné de Yan Marjault qui dispose d'un diplôme dans l'enseignement adapté (CAPA-SH option F)

Satisfaction stagiaire

100%

Le taux de satisfaction des stagiaires

100 %

Le taux de recommandation

99,2%

des stagiaires estiment avoir atteint les objectifs pédagogiques

99,4 %

des stagiaires estiment avoir développé leurs compétences

99,5%

Des stagiaires considèrent que leurs objectifs pédagogiques correspondaient bien à leurs besoins

Enquête de satisfaction effectuée sur la formation "Immo meublé pas à pas" et les modules qui composent la formation complète (pack outil, pack travaux, pack fiscalité)

Nombre de stagiaires interrogés : 140

Nombre de réponses obtenues : 140

INFORMATIONS LÉGALES

Coordonnées :

Numéro de déclaration d'activité : 93061009206 auprès de la préfecture de Provence-Alpes-Côtes-D'azur

Numéro de SIRET : 85306618100027

Projet YMob, S.A.S.U

Siège social : 10 rue des Blacas 06000 Nice

SIRET : 853 066 181 000 27

Adresse mail dédiée à la formation :
formations@meublepasapas.com



La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'actions
suivantes : Actions de formation
