

FPI – CALENDRIER FORMATION 2018

Modules de formation	Organisme de formation	Dates
FONDAMENTAUX DE LA PROMOTION IMMOBILIERE		
Introduction à la promotion immobilière	ESPI	Paris : 27/02 – 20/09 ♦ Nantes : 24/10 ♦ Marseille : 19/03 ♦ Bordeaux : 24/04 ♦ Lyon : 18/06 – 05/11
Acquérir le vocabulaire et les connaissances de base du bâtiment	ESPI	Paris : 8 et 9/03 ♦ Lyon : 4 et 5/10
Appréhender le cadre juridique d'une opération	ESPI	Paris : 9 et 10/04 – 26 et 27/09 ♦ Nantes : 1 et 2/03 ♦ Bordeaux : 13 et 14/11 ♦ Lyon : 28 et 29/06
Réussir ses présentations orales	Sphère	Paris : 17 et 18/05 – 14 et 15/11
Mieux s'organiser pour réussir	Sphère	Paris : 14 et 15/06 – 11 et 12/10
Cycle de formation au métier de promoteur	ESPI	Deux promotions organisées par an à Paris en février et en octobre. Pour le calendrier détaillé, consultez le site de la FPI.
DEVELOPPEMENT FONCIER & URBANISME		
Maîtriser les fondamentaux du droit d'urbanisme	ENFI	Paris : 28 et 29/06 – 29 et 30/11 ♦ Lyon : 17 et 18/05 ♦ Nantes : 12 et 13/09 ♦ Bordeaux : 14 et 15/11
Bien analyser le terrain et sécuriser l'acquisition foncière	ESPI	Paris : 8 et 9/03 - 23 et 24/10 ♦ Nantes : 19 et 20/03 ♦ Lyon : 4 et 5/06 ♦ Marseille : 11 et 12/09 ♦ Bordeaux : 27 et 28/11
MONTAGE ET SUIVI DE PROGRAMMES		
Maîtriser le montage financier d'une opération	ENFI	Paris : 12/06 - 3/10 ♦ Lyon : 06/09 ♦ Nantes : 22/11 ♦ Marseille : 18/12
Négocier le financement de son opération	ENFI	Bordeaux : 1/06 ♦ Paris : 13/06 ♦ Lyon : 07/09 ♦ Nantes : 13/09 ♦ Marseille : 19/12
Marchés de travaux : aspects juridiques et pratiques	ESPI	Paris : 12 et 13/04 – 12 et 13/12 ♦ Bordeaux : 10 et 11/10 ♦ Lyon : 26 et 27/11
Acquérir les fondamentaux de la gestion de projet	Sphère	Paris : 7 et 8/06 – 18 et 19/10
Communiquer et coopérer en mode projet	Sphère	Paris : 22 et 23/05 – 6 et 7/12
Le BIM pour les promoteurs	ESPI	Paris : 05/04 – 08/11
Maîtriser les règles et méthodes comptables spécifiques de la promotion immobilière	ENFI	Paris : 11/06 – 2/10
La posture du maître d'ouvrage	Sphère	Paris : 24 et 25/05 – 27 et 28/11

FPI – CALENDRIER FORMATION 2018

Modules de formation	Organisme de formation	Dates
COMMERCIALISATION – RELATION CLIENT		
Vendre un logement en investissement	ENFI	Paris : 29/03 - 27/09 ♦ Bordeaux : 31/05 ♦ Lyon : 13/03 - 29/11 ♦ Marseille : 21/06 ♦ Nantes : 18/10
Bien argumenter la vente d'un logement neuf en VEFA	ENFI	Paris : 7 et 8/06 – 18 et 19/10 ♦ Lyon : 7 et 8/12
Maîtriser le suivi client en VEFA	ESPI	Paris : 3 et 4/04 – 14 et 15/11 ♦ Bordeaux : 8 et 9/10 ♦ Lyon : 6 et 7/11
Piloter l'achèvement pour optimiser les livraisons	ESPI	Paris : 30 et 31/05 – 4 et 5/12 ♦ Lyon : 18 et 19/09
Renforcer son efficacité commerciale	Booster	Paris : 9 et 10/10 ♦ Bordeaux : 10 et 11/12 ♦ Lyon : 4 et 5/06
Bien gérer la relation client	Sphère	Paris : 21 et 22/06 – 4 et 5/10
Renforcer la communication client grâce au digital	ESPI	Paris : 21/06
Optimiser sa prospection en utilisant les outils digitaux	Booster	Paris : 17/09 ♦ Bordeaux : 11/06 ♦ Lyon : 03/12
Transformer un contact internet en rendez-vous commercial	Booster	Paris : 12/11 ♦ Bordeaux : 02/10 ♦ Lyon : 04/09
Vendre par téléphone	Booster	Paris : 18/06 ♦ Bordeaux : 10/09 ♦ Lyon : 05/11
REMPLISSEZ VOS OBLIGATIONS DE FORMATION EN VENTE ET CREDIT IMMOBILIERS		
PASS DCI – 40 heures (3 jours en présentiel + distanciel)	ENFI	Présentiel à Paris : 29 au 31/01 – 21 au 23/03 – 27 au 29/06 – 3 au 5/10 – 11 au 13/12 ♦ Rennes : 7 au 9/03 ♦ Toulouse : 14 au 16/03 ♦ Montpellier : 14 au 16/03 ♦ Bordeaux : 26 au 28/09 ♦ Lyon : 30/05 au 1 ^e /06 – 17 au 19/10 ♦ Marseille : 30/05 au 1 ^e /06 – 17 au 19/10
VISA DCI – 7 heures (présentiel ou e-learning)	ENFI	Présentiel à Paris : 29/05 ♦ Lyon : 29/06 ♦ Marseille : 5/09 ♦ Nantes : 25/10 ♦ Bordeaux : 10/12
VISA ALUR – DCI – 14 heures (7h présentiel et 7h e-learning)	ENFI	Paris : 13/03 – 30/11 ♦ Lyon : 3/07 ♦ Marseille : 11/09 ♦ Bordeaux : 27/11