

IMMORENO - Maîtriser la rénovation énergétique pour accélérer vos ventes et gagner des mandats

Apporter une nouvelle expertise sur un projet d'acquisition !



Nouvelle formation

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation de 14 heures en présentiel ou distanciel, précédé d'un e-learning de 2h en autonomie

HORAIRES

9H00-18H00

DATE

Selon calendrier



LIEU

En présentiel, sur site Dorémi et sur votre site (sur demande).
En distanciel, vous aurez accès à nos outils de formation

EFFECTIF

de 8 à 12 participants



TARIF

70€ le e-learning
350€ la journée (au choix)
770€ le parcours complet

Personnes en situation de handicap, nous pouvons étudier avec vous les solutions d'adaptation de la formation.

Contact référent handicap :

Marine Tournaire

m.tournaire@renovation-doremi.com



formation@renovation-doremi.com



Dorémi SAS Solidaire

Bâtiment ineed

1 rue Marc Seguin

26300 Alixan - ROVALTAIR

NDA 84 26 02536 26 DREET ARA
SIREN 823 549 522 - NAF 85.59

renovation-doremi.com



OBJECTIFS DE FORMATION

Évaluer rapidement le potentiel d'un bien à rénover : identifier les travaux clés et leur logique, et estimer justement l'ordre de grandeur de leur coût.

Mieux conseiller les vendeurs : les anticipations budgétaires, les réponses aux questions techniques des acheteurs et savoir orienter vers les bons acteurs.

Valoriser les biens auprès des acquéreurs : transformer les freins liés à la rénovation énergétique en arguments de vente.

Accroître la confiance des clients : se positionner comme un interlocuteur expert sur les enjeux énergétiques du logement.

Réduire les délais de transaction : sécuriser le parcours d'achat et lever les incertitudes grâce à une approche technique et financière structurée.



PUBLIC CONCERNÉ

- Agents immobiliers
- Mandataires
- Responsables d'agence
- Gestionnaires de patrimoine
- Promoteurs-rénovateurs



PRÉ-REQUIS

Expérience de la transaction immobilière et connaissance du métier.

Pour participer avec le formateur **il est nécessaire d'avoir suivi le module e-learning Dorémi : Les bases de la rénovation performante.**



INNOVATION PÉDAGOGIQUE

- **Votre formation : un e-learning en autonomie, des renforcements théoriques basés sur des travaux de recherche sociologiques et techniques, des activités guidées par un formateur expert, des retours d'expérience terrain, et des mises en pratiques.**
- Simulations via l'outil DORÉMI Simulrénov : calculer les aides, le gain énergétique, le coût des travaux.
- Travaux en sous-groupes pendant la formation.
- Prise en compte du quotidien professionnel des stagiaires : études de cas et mises en pratique construites à partir de situations réelles proposées par les participants ainsi que des cas rencontrés par Dorémi
- Moyens et supports pédagogiques : travaux de recherche sociologiques et techniques, guide complet des aides financières nationales, retours d'expérience terrain et mise en situation en fin de formation.

IMMORENO - Maîtriser la rénovation énergétique pour accélérer vos ventes et gagner des mandats

Apporter une nouvelle expertise sur un projet d'acquisition !



Programme

ACTIVITÉS INDIVIDUELLES DE DÉMARRAGE EN E-LEARNING (2 H)

Module 1 : Rénovation énergétique : principaux travaux et stratégies.

Module 2 : L'écosystème de la rénovation énergétique : cartographie des acteurs et des financements.

Module 3 : Acquisition et rénovation : convaincre vos clients de passer à l'action.

JOUR 1

1. COMPRENDRE LE CONTEXTE ET LES ENJEUX DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE PERFORMANTE

Réactivation participative des connaissances e-learning.
Appréhension des étapes du parcours client.

2. LES ACTEURS DE LA RÉNOVATION, LEUR RÔLE ET LEURS ATTENTES

Les rôles et les responsabilités des acteurs qui jalonnent ce parcours.
Les attentes des vendeurs et des acheteurs face à une maison à rénover.

3. ESTIMER LES TRAVAUX À RÉALISER ET LES COÛTS

Rappels sur le contexte réglementaire (DPE, audit, passoires thermiques).
Distinguer les niveaux de performance atteignables.
Intégrer les aléas techniques courants et les écarts terrain-théorie.
Comprendre la notion de rénovation performante par étapes.
Apprendre à ventiler les coûts par lots de travaux.
S'approprier des fourchettes de prix réalistes issues de retours d'expérience chantiers (réseau Dorémi).

4. IDENTIFIER LES AIDES POUR RASSURER LES ACHETEURS

Panorama actualisé des aides publiques et privées.
Études de cas : comment construire un plan de financement attractif et réaliste.

JOUR 2

5. SIMULER UN PROJET DE RÉNOVATION POUR ESTIMER LE POTENTIEL DU BIEN

Prise en main d'un simulateur simplifié (Simulrénov).
Identifier l'état initial d'un bien (DPE, pathologies).
Tester différents scénarios de travaux et en évaluer les impacts financiers et énergétiques.

6. CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE VENTE DIFFÉRENCIANT

Méthodologie pour identifier les besoins et objections typiques.
Travail par profils de clients : primo-accédants, investisseurs, familles...
Création d'un pitch immobilier intégrant les données techniques et financières de rénovation.

7. MISE EN SITUATION FINALE : DE L'ESTIMATION À L'ARGUMENTAIRE

Étude de cas basé sur un projet que vous avez rencontré : analyse du bien, proposition de rénovation, estimation des coûts/aides, pitch.
Présentation croisée, retours d'expériences et enrichissements collectifs.



formation@renovation-doremi.com



Dorémi SAS Solidaire
Bâtiment ineed
1 rue Marc Seguin
26300 Alixan - ROVALTAIN

NDA 84 26 02536 26 DREET ARA
SIREN 823 549 522 - NAF 85.59

renovation-doremi.com