

REFERENCE
IMMFBA6.6
DUREE
14 Heures
PUBLIC VISE
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal)</li><li>▪ Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau</li><li>▪ Les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.</li></ul>
MOYENS PEDAGOGIQUES
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Support de cours</li><li>▪ Exercices</li><li>▪ Bilan de fin de stage</li></ul>
PAGE
1/1

## Programme de Formation

### IMMOBILIER Le diagnostic financier de votre entreprise

#### OBJECTIFS

- ✚ Savoir établir un diagnostic financier de votre entreprise pour pouvoir rendre celle-ci plus performante.

#### PROGRAMME

##### ✚ L'ANALYSE FINANCIERE DE SON ENTREPRISE

- Faire le lien entre diagnostic et objectifs
- Faire le lien entre le possible et le réalisable
- Chiffrer les opportunités de développement
- Quelle vision à court et moyen terme de la rentabilité d'un investissement

##### ✚ CONSTRUIRE LE BUSINESS PLAN

- Prévision de chiffres d'affaires et charges d'exploitation
- Bilan et compte de résultats prévisionnel
- Tableau des ressources de l'entreprise
- Besoin en fonds de roulement
- Flux de trésorerie

##### ✚ ÉVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET

- Seuil de rentabilité
- Taux de rendement interne
- Valeur actuelle nette

##### ✚ VALIDATION DU DOSSIER

- Analyse des risques et opportunités
- Intégration des facteurs clé de succès
- Adaptation des objectifs et des moyens