EVERMIND

About us.

SAS EVERMIND FORMATION est un organisme de formation professionnelle 100% digital qui propose des programmes en ligne dans le domaine de l'investissement immobilier, la bourse, les cryptomonnaies et l'entrepreneuriat.

08/2020

2 associés

+ 500 stagiaires

Certification QUALIOPI

La Team.

Une équipe de passionnés d'immobilier

Emeline Siron, cofondatrice

- 29 ans, présidente de Evermind Group
- BTS + licence + master immobilier, certifiée Autorité des Marchés Financiers
- Ancienne salariée en tant que Real Estate Asset Manager dans une société de Fonds d'Investissements Immobiliers en Europe
- Investisseur locatif avec +50 locataires
- Années d'expérience : 9

Expertise : immobilier locatif et marchés financiers

La Team.

Une équipe de passionnés d'immobilier

Thomas Rigaud, cofondateur

- 31 ans, directeur général de Evermind Group
- Ingénieur et diplômé de l'Ecole Spéciale Militaire de Saint-Cyr
- Ancien pilote d'hélicoptère de combat Tigre dans l'Armée de Terre
- Investisseur multi-domaines
- Années d'expérience : 7

Expertise : marchand de biens et cryptomonnaie

La Team.

Une équipe de passionnés d’immobilier

L’équipe

Une belle équipe de Paris, Angers, Tours, Aix, Nantes ! Tous à distance, loin de nous le management vieille école & le contrôle au max ! Nous prônons la confiance, la bienveillance et la communication.

Oubliez les codes du salariat et plongez dans **l'intrapreneuriat**, un processus par lequel chacun vient à entreprendre au sein même de l’entreprise.

Nous réussissons tous ensemble.

L’organisme de formation.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Démocratiser les investissements.

L’organisme de formation.

Evermind Formation propose des formations et programmes d'excellence en immobilier, entrepreneuriat et différents domaines d’investissement, pour vous permettre de développer votre patrimoine et de générer des revenus complémentaires.

À la hauteur de vos ambitions les plus grandes, l’organisme de formation propose un écosystème complet dédié à la réalisation de vos projets de vie. Il se compose :

- de formations ouvertes à distance,
- d'un accompagnement personnalisé,
- de contenus actualisés,
- d'un réseau de professionnels,
- et d’une communauté dynamique : les « Minders ».

Vous rentrez dans un univers pédagogique innovant, propulsé par la force du cerveau collectif, et entièrement pensé pour concrétiser chaque projet de vie.

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi.

Pour en savoir plus, rendez-vous ici : www.evermind.group

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Les valeurs que nous véhiculons.

Démocratiser les finances et rendre l'investissement accessible à tous :

Encore perçu comme inaccessible par beaucoup de Français, l'investissement, qu'il soit financier ou immobilier, peut parfois susciter des craintes chez les particuliers. Beaucoup de préjugés et d'aprioris entourent d'ailleurs encore ce sujet.

C'est donc pour mettre l'**éducation financière à portée de tous** et permettre aux **futurs investisseurs de se diriger vers l'indépendance financière** que EVERMIND FORMATION lance des programmes de **formation dédiés à l'investissement et 100% digitaux**. La volonté est de permettre à tous ceux qui souhaitent investir de se former dans les investissements pour pouvoir **générer des revenus complémentaires rapides et durables.**

EVERMIND FORMATION essaye aussi, petit à petit, de **déconstruire les aprioris** qui constituent les principaux freins à l'investissement :

« Il faut être riche pour investir, la fiscalité empêche de réussir, il faut être un spécialiste des marchés… »

Les valeurs que nous véhiculons.

Professionnaliser ses connaissances en proposant du contenu de qualité :

Il n'est pas toujours facile de s'y retrouver dans la législation, le marché, les montages financiers. Les informations disponibles sur internet sont peu qualitatives, pas fiables, souvent obsolètes et peuvent parfois conduire à de graves erreurs stratégiques.

« C'est également le cas de la formation en ligne prenant de plus en plus d'ampleur, une quantité impressionnante de pseudo-formateurs se prétendent « coach » alors qu'ils n'ont aucune expérience du terrain. »

La plupart proposent du contenu pauvre et amateur, décrédibilisent totalement les efforts de ceux qui souhaitent entreprendre avec honnêteté. EVERMIND FORMATION s'inscrit dans une dynamique de contenu de qualité et professionnel. De qualité par la mise en place d'une **communication claire et travaillée,** et professionnelle par l'organisme de formation **certifié QUALIOPI.**

C'est par un contenu **clair et sincère**, sans vendre du rêve, que l'entreprise se démarque et confirme son encrage dans **l'entrepreneuriat.**

Les valeurs que nous véhiculons.

Transmettre avec authenticité un raisonnement d'entrepreneur rentable et intelligent :

Il n'existe pas de cours de vulgarisation financière. Les seuls cours, à la fac ou en écoles, sont très spécialisant. La personne qui veut se lancer dans l'investissement ou l'entrepreneuriat est seule, sans personne pour la conseiller.

Tout le monde a le droit d'accéder à **l'investissement rentable**. Car il est en effet possible d'être rentable maintenant, et de pouvoir **augmenter son pouvoir d'achat,** bien avant l'âge de la retraite. Avoir de meilleurs résultats que la moyenne, c'est raisonner intelligemment et travailler sans cesse.

Car ce n'est pas sans effort
que l'on atteint ses objectifs.

EVERMIND FORMATION souhaite transmettre toutes les informations et les connaissances du monde de l'investissement avec **sincérité et franchise**, sans langue de bois ni mensonge. C'est une façon de penser business et enrichissement : sincère et bienveillante.

L'entreprise met un point d'honneur au **service client**, par la mise à disposition d'un a**ccompagnement personnalisé unique,** un élément de démarcation capital.

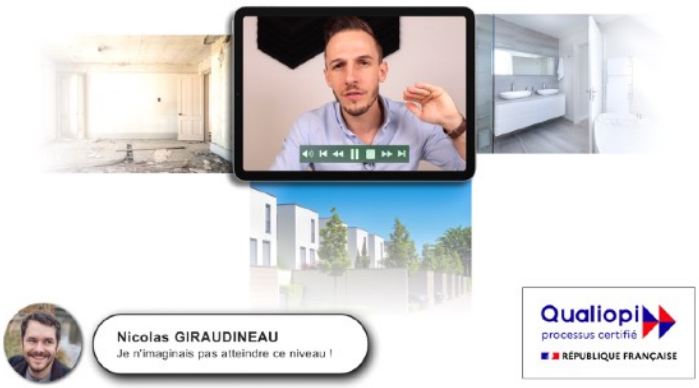
Les formations EVERMIND.

Vivre de l'immobilier locatif

Un programme immobilier pour les investisseurs locatifs rentables qui souhaitent booster leurs revenus complémentaires et créer un patrimoine sécurisé en France.

Devenir marchand de biens

Un programme immobilier pour les entrepreneurs et marchands de biens qui souhaitent réussir dans l'achat-revente et développer leur société avec rentabilité.



Cryptomonnaie et blockchain

Un programme complet pour les investisseurs qui souhaitent performer dans le monde des cryptomonnaies et utiliser les outils de la blockchain pour accroitre les résultats de leur entreprise.

Vivre de l’immobilier

Standard

Le programme complet pour démarrer avec succès et réussir votre premier investissement locatif, quelles que soient vos connaissances ou votre expérience !

Dès 996 €

Paiement plusieurs fois (1/4/6/8) possible

FORMATION NON PROFESSIONNELLE

20 heures de formation réparties sur 12 modules
30 min de coaching à réserver le premier mois
45 supports de cours au format PDF
1 session de mentorat collectif mensuelle
Accès en illimité sur tous les supports

EN OPTION

Module "FAQ de l'immo" : 120 €
Module "Bonus" : 120 €
Module "Interviews de professionnels" : 120 €
1 heure de coaching téléphonique : 150 €
Pack 5 heures de coaching téléphonique : 600 €

Vivre de l’immobilier

Premium

Le programme complet pour les investisseurs qui souhaitent réaliser des opérations rentables et créer un énorme patrimoine immobilier en France !

Dès 1 496 €

Éligible aux aides au financement

Ou paiement plusieurs fois (4/6/8/10) possible

FORMATION PROFESSIONNELLE

30 heures de formation réparties sur 15 modules
3 heures de coaching à utiliser dans les 10 mois
45 supports de cours au format PDF
60 fiches et outils de l’investisseur rentable
2 livres en immobilier au format numérique
1 session de mentorat collectif mensuelle
Accès au groupe privé de sa région

INCLUS

Suivi de formation
Une attestation de fin de formation

DURÉE

Formation professionnelle **à effectuer en 10 mois**
Accès illimité à l'issue si formation terminée à 100%

Vivre de l’immobilier

Expert

Le programme le plus avancé du marché pour les investisseurs qui ont de gros objectifs : devenir rentier immobilier et vivre de l'immobilier locatif le plus rapidement possible !

Dès 2 996 €

Éligible aux aides au financement

Ou paiement plusieurs fois (4/6/8/10) possible

FORMATION PROFESSIONNELLE

30 heures de formation réparties sur 15 modules
15 heures de coaching à utiliser dans les 10 mois
45 supports de cours au format PDF
60 fiches et outils de l'investisseur rentable
2 livres en immobilier au format numérique
1 session de mentorat collectif mensuelle
Accès au groupe privé de sa région
Accès aux évènements privés
Accès à notre réseau en immobilier

INCLUS

Suivi de formation
Une attestation de fin de formation

DURÉE

Formation professionnelle **à effectuer en 10 mois**
Accès illimité à l'issue si formation terminée à 100%

Devenir marchand de biens

Standard

La formation complète pour comprendre les fondamentaux de l'immobilier, réussir votre première opération d'achat-revente et dégager une énorme plus-value !

Dès 996 €

Paiement plusieurs fois (1/4/6/8) possible

FORMATION NON PROFESSIONNELLE

20 heures de formation réparties sur 10 modules
30 min de coaching à réserver le premier mois
1 session de mentorat collectif mensuelle
Accès en illimité sur tous les supports

EN OPTION

Module "Opérations du marchand" : 120 €
Module "Veille juridique et fiscale" : 120 €
1 heure de coaching téléphonique : 150 €
Pack 5 heures de coaching téléphonique : 600 €

Devenir marchand de biens

Premium

Le programme complet pour les investisseurs qui souhaitent réaliser des opérations d'achat-revente ultra-rentables et devenir marchand de biens immobiliers !

Dès 1 496€

Éligible aux aides au financement

Ou paiement plusieurs fois (4/6/8/10) possible

FORMATION PROFESSIONNELLE

30 heures de formation réparties sur 12 modules
3 heures de coaching à utiliser dans les 10 mois
60 fiches et outils de l'investisseur rentable
2 livres en immobilier au format numérique
1 session de mentorat collectif mensuelle
Accès au groupe privé de sa région

INCLUS

Suivi de formation
Une attestation de fin de formation

DURÉE

Formation professionnelle **à effectuer en 10 mois**
Accès illimité à l'issue si formation terminée à 100%

Devenir marchand de biens

Expert

Le programme le plus avancé du marché pour les entrepreneurs qui souhaitent créer une société de marchand de biens et atteindre la liberté financière !

Dès 2 996 €

Éligible aux aides au financement

Ou paiement plusieurs fois (4/6/8/10) possible

FORMATION PROFESSIONNELLE

30 heures de formation réparties sur 15 modules
15 heures de coaching à utiliser dans les 10 mois
60 fiches et outils de l'investisseur rentable
2 livres en immobilier au format numérique
1 session de mentorat collectif mensuelle
Accès au groupe privé de sa région
Accès aux évènements privés
Accès à notre réseau en immobilier

INCLUS

Suivi de formation
Une attestation de fin de formation

DURÉE

Formation professionnelle **à effectuer en 10 mois**
Accès illimité à l'issue si formation terminée à 100%

Cryptomonnaie
& blockchain

Un programme complet pour les investisseurs qui souhaitent performer dans le monde des cryptomonnaies et utiliser les outils de la blockchain pour générer des revenus.

Dès 899€

Paiement plusieurs fois (4/6/8/10) possible

FORMATION PROFESSIONNELLE
30 heures de formation réparties sur 12 modules
CRYPTO TOOLS : 62 outils de l'investisseur
2 livres en cryptomonnaie au format numérique
1 session de mentorat collectif mensuelle
Accès au groupe privé Evermind

INCLUS
Suivi de formation
Une attestation de fin de formation

DURÉE
Formation professionnelle **à effectuer en 10 mois**
Accès illimité à l'issue si formation terminée à 100%

Annexes

Les programmes de formation détaillés

VIVRE DE L'IMMOBILIER LOCATIF - STANDARD

Le programme complet pour démarrer avec succès et réussir son premier investissement locatif, quelles que soient ses connaissances ou son expérience !

Public concerné
Particuliers souhaitant réussir leur premier investissement immobilier.

Compétences visées
Le stagiaire saura trouver des biens, les faire financer, gérer des locataires et optimiser la fiscalité.

Équipe pédagogique
Emeline Siron. Diplômée en immobilier et ancienne Real Estate Asset Manager dans une société de fonds d'investissements immobiliers en Europe. Entrepreneur et investisseur spécialisée dans l'immobilier depuis plus de 9 ans.

Durée
20 heures réparties sur une période illimitée + 30 minutes de coaching téléphonique à prendre le premier mois de l'inscription.

Méthode d'enseignement
FOAD sans accompagnement.

Tarif
996€ TTC, frais pédagogiques inclus. Règlement par carte bancaire en 1/4/6/8 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent formation
Thomas Rigaud :
formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les bases et fondamentaux de l'immobilier
- Être capable de se faire financer et gérer ses locataires

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Accueil du stagiaire sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 12 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 20 heures
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Accès à 30 minutes de coaching téléphonique
- Étude de cas et exemples pratiques
- Contrôle des connaissances type QCM à la fin de chaque module

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Aucun pré-requis n'est exigé pour suivre la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation. Puis accès en illimité, sous réserve que la société EVERMIND FORMATION existe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises.

EVERMIND

COMPOSITION DU PROGRAMME

- 1 formation en ligne de 20 heures
- 1 créneau téléphonique de 30 minutes

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Aucun travaux n'est demandé dans cette formation.

MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE

Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Réservation de coaching téléphonique sur l'espace membre
- Support de cours au format PDF
- Chat et support technique

EVERMIND

Compétences visées
Le stagiaire saura trouver des biens, les faire financer, gérer des locataires et optimiser la fiscalité.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Être un investisseur intelligent et rentable
- Améliorer son mindset pour réussir
- Mettre en place les pré-requis financiers
- Comprendre les étapes d'un investissement

Module 2 : Utiliser les meilleures stratégies de location
- La colocation à ultra-haut rendement
- Multiplier ses revenus avec l'immeuble de rapport
- La location courte durée pour augmenter sa rentabilité
- Les locaux commerciaux et les parkings
- La division pour encaisser plus de loyers
- Utiliser l'achat-revente en résidence principale

Module 3 : Trouver des biens rentables avant les autres
- Définir son budget et son secteur de recherche
- Traquer les bonnes affaires immobilières
- Faire travailler le système à sa place
- Exemple d'étude de marché

Module 4 : Obtenir des revenus complémentaires
- Définir les principaux indicateurs financiers
- Établir un business plan rigoureux et structuré
- Valider ses critères de Go et de No Go

Module 5 : Visiter et employer la négociation avec brio
- La check-list détaillée des visites à télécharger
- Exemple d'une visite de bien sur le terrain
- Utiliser les diagnostics immobiliers à son avantage
- Les techniques puissantes pour négocier comme un pro
- Comprendre le notaire et les formalités administratives

Module 6 : Décrocher un crédit immobilier sans apport
- Les différents crédits bancaires adaptés à sa situation
- Ne pas faire d'erreurs dans l'analyse des offres
- Faire une demande de crédit avec les documents à fournir
- Enchainer les demandes et continuer à investir

Module 7 : Devenir un expert de la rénovation
- Choisir la bonne entreprise et rester en sécurité
- Confronter les devis et diminuer son budget travaux
- Comprendre les travaux sans être artisan
- Exemple sur le terrain d'un suivi de chantier
- La réception du chantier et les garanties
- Maîtriser l'urbanisme et les déclarations

Module 8 : Louer sans impayé ni vacance locative
- Trouver un locataire de qualité pour son logement
- Déléguer à 100% la mise en location et la gestion
- Les différents baux de location et caractéristiques
- Protéger son cash-flow avec le cautionnement

Module 9 : Ne pas payer d'impôts sur les loyers
- Les bases de l'imposition des particuliers
- L'imposition des revenus locatifs en nu et meublé
- Les taxes et impositions locales
- Plus-values de particuliers et professionnels

Module 10 : Vivre de la Société Civile Immobilière SCI

- La société, SCI, SARL ou SAS ?
- Les étapes de la création d'entreprise
- Se rémunérer en tant que dirigeant de société
- Parler le langage du comptable, bilan et résultats
- L'imposition avantageuse en société
- Étude de cas et exemple de structuration

Module 11 : Optimiser la transmission de son patrimoine

- Les circulations d'argent à travers la holding
- Le démembrement pour faciliter la transmission
- Le droit des successions et son fonctionnement
- Les régimes matrimoniaux au coeur de l'entreprise

Module 12 : Toutes les astuces pour réussir dans le locatif

- Aller plus loin dans la recherche de clients
- Une gestion 100% déléguée pour développer son chiffre
- Adapter la fiscalité en fonction de sa stratégie

DURÉE ESTIMÉE : 20 heures

+

30 minutes de coaching téléphonique

EN OPTION PAYANTE :

Module 13 : La Foire Aux Questions de l'immobilier

- Toutes les réponses sur le financement et la banque
- Plus de doutes sur les travaux et la gestion
- Maîtriser parfaitement la fiscalité et les sociétés

Module 14 : Investir et enchainer sans jamais être bloqué

- Trouver un associé pour enchaîner et se développer
- Vivre de la SCI à l'IS : mythe ou réalité ?
- Exemple de recherche de produits et marketing

Module 15 : Interviews

- Étudiant, quelle stratégie adoptée ?
- Décoratrice d'intérieur, comment se démarquer ?
- Avocat fiscaliste, choisir la bonne structure juridique
- Banquier, les conseils pour se faire financer

1 heure de coaching téléphonique

Pack 5 heures de coaching téléphonique

VIVRE DE L'IMMOBILIER LOCATIF - PREMIUM

Le programme complet pour les investisseurs qui souhaitent réaliser des opérations ultra-rentables et créer un énorme patrimoine immobilier en France !

Public concerné
Particuliers et chefs d'entreprise souhaitant exploiter la puissance de l'immobilier locatif pour accroitre leurs résultats.

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de développer une activité immobilière rentable, de gérer un patrimoine de biens locatifs et d'adapter ses stratégies d'investissements.

Équipe pédagogique
Emeline Siron. Diplômée en immobilier et ancienne Real Estate Asset Manager dans une société de fonds d'investissements immobiliers en Europe. Entrepreneur et investisseur spécialisée dans l'immobilier depuis plus de 9 ans.

Durée
30 heures de formation + 3 heures de coaching téléphonique répartis sur une période de 10 mois. À l'issue, formation en accès libre et illimité sous réserve d'une progression à 100%.

Méthode d'enseignement
FOAD avec accompagnement.

Tarif
1496€ TTC, frais pédagogiques inclus. Règlement par carte bancaire en 4/6/8/10 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent handicap et formation
Thomas Rigaud :
formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les techniques pour trouver des biens rentables
- Être capable d'investir et de générer des revenus rapidement
- Être en capacité de choisir une fiscalité adaptée à ses objectifs

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Accueil du stagiaire sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 15 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 30 heures
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Accès à 3 heures de coaching téléphonique
- Étude de cas et exemples pratiques
- Contrôle des connaissances à la fin de chaque partie et de chaque module par l'intermédiaire d'évaluations type QCM
- Évaluation finale en fin de formation
- Remise de l'attestation de fin de formation

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Aucun pré-requis n'est exigé pour suivre la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation. Puis déblocage de la formation complète 15 jours suivant l'inscription.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises. Les résultats ne seront pas pris en compte pour l'acquisition de vos compétences.

À la fin de la formation, une évaluation finale sanctionnera l'acquisition des compétences visées. Vos réponses permettront de générer une attestation de fin de formation et son résultat.

EVERMIND

COMPOSITION DU PROGRAMME

- 1 formation en ligne de 30 heures
- 3 créneaux téléphoniques de 1 heure

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les stagiaires devront suivre des exercices à la fin de plusieurs cours pour mettre en pratique les enseignements. Les supports et exercices sont téléchargeables dans l'espace membre.

Le temps estimé pour l'ensemble de ces actions est de 2 heures.

MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE

Nous assurons un accompagnement continu et ce, au-delà de l'espace de formation. Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne
- Suivi personnalisé pendant la durée de la formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Groupe privé d'entraide
- Boite à outil de l'investisseur rentable
- Réservation de coaching téléphonique sur l'espace membre
- Chat et support technique

EVERMIND

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de développer une activité immobilière rentable, de gérer un patrimoine de biens locatifs et d'adapter ses stratégies d'investissements.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Être un investisseur intelligent et rentable
- Améliorer son mindset pour réussir
- Mettre en place les pré-requis financiers
- Comprendre les étapes d'un investissement

Module 2 : Utiliser les meilleures stratégies de location
- La colocation à ultra-haut rendement
- Multiplier ses revenus avec l'immeuble de rapport
- La location courte durée pour augmenter sa rentabilité
- Les locaux commerciaux et les parkings
- La division pour encaisser plus de loyers
- Utiliser l'achat-revente en résidence principale

Module 3 : Trouver des biens rentables avant les autres
- Définir son budget et son secteur de recherche
- Traquer les bonnes affaires immobilières
- Faire travailler le système à sa place
- Exemple d'étude de marché

Module 4 : Obtenir des revenus complémentaires
- Définir les principaux indicateurs financiers
- Établir un business plan rigoureux et structuré
- Valider ses critères de Go et de No Go

Module 5 : Visiter et employer la négociation avec brio
- La check-list détaillée des visites à télécharger
- Exemple d'une visite de bien sur le terrain
- Utiliser les diagnostics immobiliers à son avantage
- Les techniques puissantes pour négocier comme un pro
- Comprendre le notaire et les formalités administratives

Module 6 : Décrocher un crédit immobilier sans apport
- Les différents crédits bancaires adaptés à sa situation
- Ne pas faire d'erreurs dans l'analyse des offres
- Faire une demande de crédit avec les documents à fournir
- Enchainer les demandes et continuer à investir

Module 7 : Devenir un expert de la rénovation
- Choisir la bonne entreprise et rester en sécurité
- Confronter les devis et diminuer son budget travaux
- Comprendre les travaux sans être artisan
- Exemple sur le terrain d'un suivi de chantier
- La réception du chantier et les garanties
- Maîtriser l'urbanisme et les déclarations

Module 8 : Louer sans impayé ni vacance locative
- Trouver un locataire de qualité pour son logement
- Déléguer à 100% la mise en location et la gestion
- Les différents baux de location et caractéristiques
- Protéger son cash-flow avec le cautionnement

Module 9 : Ne pas payer d'impôts sur les loyers
- Les bases de l'imposition des particuliers
- L'imposition des revenus locatifs en nu et meublé
- Les taxes et impositions locales
- Plus-values de particuliers et professionnels

Module 10 : Vivre de la Société Civile Immobilière SCI

- La société, SCI, SARL ou SAS ?
- Les étapes de la création d'entreprise
- Se rémunérer en tant que dirigeant de société
- Parler le langage du comptable, bilan et résultats
- L'imposition avantageuse en société
- Étude de cas et exemple de structuration

Module 11 : Optimiser la transmission de son patrimoine

- Les circulations d'argent à travers la holding
- Le démembrement pour faciliter la transmission
- Le droit des successions et son fonctionnement
- Les régimes matrimoniaux au coeur de l'entreprise

Module 12 : Toutes les astuces pour réussir dans le locatif

- Aller plus loin dans la recherche de clients
- Une gestion 100% déléguée pour développer son chiffre
- Adapter la fiscalité en fonction de sa stratégie

Module 13 : La Foire Aux Questions de l'immobilier

- Toutes les réponses sur le financement et la banque
- Plus de doutes sur les travaux et la gestion
- Maîtriser parfaitement la fiscalité et les sociétés

Module 14 : Investir et enchainer sans jamais être bloqué

- Trouver un associé pour enchaîner et se développer
- Vivre de la SCI à l'IS : mythe ou réalité ?
- Exemple de recherche de produits et marketing

Module 15 : Interviews (OFFERT)

- Étudiant, quelle stratégie adoptée ?
- Décoratrice d'intérieur, comment se démarquer ?
- Avocat fiscaliste, choisir la bonne structure juridique
- Banquier, les conseils pour se faire financer

DURÉE ESTIMÉE : 30 heures

+

3 heures de coaching téléphonique

VIVRE DE L'IMMOBILIER LOCATIF - EXPERT

Le programme le plus avancé du marché pour les investisseurs qui ont de gros objectifs : devenir rentier immobilier et vivre de l'immobilier locatif le plus rapidement possible !

Public concerné
Particuliers et chefs d'entreprise souhaitant créer une activité professionnelle dans l'immobilier.

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de gérer une entreprise immobilière et la pérenniser quelque soit le contexte économique.

Équipe pédagogique
Emeline Siron. Diplômée en immobilier et ancienne Real Estate Asset Manager dans une société de fonds d'investissements immobiliers en Europe. Entrepreneur et investisseur spécialisée dans l'immobilier depuis plus de 9 ans.

Durée
30 heures de formation + 15 heures de coaching téléphonique répartis sur une période de 10 mois. À l'issue, formation en accès libre et illimité sous réserve d'une progression à 100%.

Méthode d'enseignement
FOAD avec accompagnement.

Tarif
2996€ TTC, frais pédagogiques inclus. Règlement par carte bancaire en 4/6/8/10 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent handicap et formation
Thomas Rigaud :
formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les compétences de l'investisseur à succès
- Maîtriser l'automatisation et la délégation de ses biens
- Être capable de développer ses actifs immobiliers sans s'arrêter
- Être en capacité d'adapter sa stratégie immobilière

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Accueil du stagiaire sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 15 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 30 heures
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Accès à 15 heures de coaching téléphonique
- Étude de cas et exemples pratiques
- Contrôle des connaissances à la fin de chaque partie et de chaque module par l'intermédiaire d'évaluations type QCM
- Évaluation finale en fin de formation
- Remise de l'attestation de fin de formation

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Aucun pré-requis n'est exigé pour suivre la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation. Puis déblocage de la formation complète 15 jours suivant l'inscription.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises. Les résultats ne seront pas pris en compte pour l'acquisition de vos compétences.

À la fin de la formation, une évaluation finale sanctionnera l'acquisition des compétences visées. Vos réponses permettront de générer une attestation de fin de formation et son résultat.

EVERMIND

COMPOSITION DU PROGRAMME

- 1 formation en ligne de 30 heures
- 15 créneaux téléphoniques de 1 heure

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les stagiaires devront suivre des exercices à la fin de plusieurs cours pour mettre en pratique les enseignements. Les supports et exercices sont téléchargeables dans l'espace membre.

Le temps estimé pour l'ensemble de ces actions est de 2 heures.

MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE

Nous assurons un accompagnement continu et ce, au-delà de l'espace de formation. Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne
- Suivi personnalisé pendant la durée de la formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Groupe privé d'entraide
- Boite à outil de l'investisseur rentable
- Accès au réseau de professionnels immobiliers
- Accès aux évènements Evermind à tarif préférentiel
- Réservation de coaching téléphonique sur l'espace membre
- Chat et support technique

EVERMIND

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de développer une activité immobilière rentable, de gérer un patrimoine de biens locatifs et d'adapter ses stratégies d'investissements.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Être un investisseur intelligent et rentable
- Améliorer son mindset pour réussir
- Mettre en place les pré-requis financiers
- Comprendre les étapes d'un investissement

Module 2 : Utiliser les meilleures stratégies de location
- La colocation à ultra-haut rendement
- Multiplier ses revenus avec l'immeuble de rapport
- La location courte durée pour augmenter sa rentabilité
- Les locaux commerciaux et les parkings
- La division pour encaisser plus de loyers
- Utiliser l'achat-revente en résidence principale

Module 3 : Trouver des biens rentables avant les autres
- Définir son budget et son secteur de recherche
- Traquer les bonnes affaires immobilières
- Faire travailler le système à sa place
- Exemple d'étude de marché

Module 4 : Obtenir des revenus complémentaires
- Définir les principaux indicateurs financiers
- Établir un business plan rigoureux et structuré
- Valider ses critères de Go et de No Go

Module 5 : Visiter et employer la négociation avec brio
- La check-list détaillée des visites à télécharger
- Exemple d'une visite de bien sur le terrain
- Utiliser les diagnostics immobiliers à son avantage
- Les techniques puissantes pour négocier comme un pro
- Comprendre le notaire et les formalités administratives

Module 6 : Décrocher un crédit immobilier sans apport
- Les différents crédits bancaires adaptés à sa situation
- Ne pas faire d'erreurs dans l'analyse des offres
- Faire une demande de crédit avec les documents à fournir
- Enchainer les demandes et continuer à investir

Module 7 : Devenir un expert de la rénovation
- Choisir la bonne entreprise et rester en sécurité
- Confronter les devis et diminuer son budget travaux
- Comprendre les travaux sans être artisan
- Exemple sur le terrain d'un suivi de chantier
- La réception du chantier et les garanties
- Maîtriser l'urbanisme et les déclarations

Module 8 : Louer sans impayé ni vacance locative
- Trouver un locataire de qualité pour son logement
- Déléguer à 100% la mise en location et la gestion
- Les différents baux de location et caractéristiques
- Protéger son cash-flow avec le cautionnement

Module 9 : Ne pas payer d'impôts sur les loyers
- Les bases de l'imposition des particuliers
- L'imposition des revenus locatifs en nu et meublé
- Les taxes et impositions locales
- Plus-values de particuliers et professionnels

Module 10 : Vivre de la Société Civile Immobilière SCI

- La société, SCI, SARL ou SAS ?
- Les étapes de la création d'entreprise
- Se rémunérer en tant que dirigeant de société
- Parler le langage du comptable, bilan et résultats
- L'imposition avantageuse en société
- Étude de cas et exemple de structuration

Module 11 : Optimiser la transmission de son patrimoine

- Les circulations d'argent à travers la holding
- Le démembrement pour faciliter la transmission
- Le droit des successions et son fonctionnement
- Les régimes matrimoniaux au coeur de l'entreprise

Module 12 : Toutes les astuces pour réussir dans le locatif

- Aller plus loin dans la recherche de clients
- Une gestion 100% déléguée pour développer son chiffre
- Adapter la fiscalité en fonction de sa stratégie

Module 13 : La Foire Aux Questions de l'immobilier

- Toutes les réponses sur le financement et la banque
- Plus de doutes sur les travaux et la gestion
- Maîtriser parfaitement la fiscalité et les sociétés

Module 14 : Investir et enchainer sans jamais être bloqué

- Trouver un associé pour enchaîner et se développer
- Vivre de la SCI à l'IS : mythe ou réalité ?
- Exemple de recherche de produits et marketing

Module 15 : Interviews (OFFERT)

- Étudiant, quelle stratégie adoptée ?
- Décoratrice d'intérieur, comment se démarquer ?
- Avocat fiscaliste, choisir la bonne structure juridique
- Banquier, les conseils pour se faire financer

DURÉE ESTIMÉE : 30 heures

+

15 heures de coaching téléphonique

DEVENIR MARCHAND DE BIENS - STANDARD

Le programme complet pour comprendre les fondamentaux de l'immobilier, réussir votre première opération d'achat-revente et dégager une énorme plus-value ! !

Public concerné
Particuliers souhaitant réussir leur premier investissement immobilier.

Compétences visées
Le stagiaire saura trouver des biens, les faire financer, gérer les travaux et optimiser la revente.

Équipe pédagogique
Thomas Rigaud, diplômé de l'École Spéciale Militaire de Saint-Cyr. Entrepreneur et investisseur spécialisé dans l'immobilier depuis plus de 7 ans. Il accompagne tous les stagiaires dans leurs démarches d'investissement immobilier et d'achat-revente.

Durée
20 heures réparties sur une période illimitée + 30 minutes de coaching téléphonique à prendre le premier mois de l'inscription.

Méthode d'enseignement
FOAD avec accompagnement.

Tarif
996€ TTC, frais pédagogiques inclus. Règlement par carte bancaire en 1/4/6/8 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent handicap et formation
Thomas Rigaud :
formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les qualités d'un excellent investisseur immobilier
- Maîtriser la recherche de biens rentables par le réseau
- Être capable de valoriser un bien pour le revendre cher
- Être en capacité de réaliser tous les projets de marchand de biens

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Accueil du stagiaire sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 12 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 20 heures
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Accès à 30 minutes de coaching téléphonique
- Étude de cas et exemples pratiques
- Contrôle des connaissances type QCM à la fin de chaque module

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Aucun pré-requis n'est exigé pour suivre la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation. Puis accès en illimité, sous réserve que la société EVERMIND FORMATION existe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises.

EVERMIND

COMPOSITION DU PROGRAMME

- 1 formation en ligne de 20 heures
- 1 créneau téléphonique de 30 minutes

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Aucun travaux n'est demandé dans cette formation.

MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE

Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Réservation de coaching téléphonique sur l'espace membre
- Support de cours au format PDF
- Chat et support technique

EVERMIND

Compétences visées
Le stagiaire saura trouver des biens, les faire financer, gérer les travaux et optimiser la revente.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Être un marchand de biens rentable
- Une profession qui n'est pas réglementée
- Les talents et engagements du marchand de biens
- Les critères indispensables de l'opération rentable

Module 2 : Traquer les bonnes affaires hors marché
- Créer son réseau et savoir s'entourer
- Élaborer une étude de marché complète avec cas pratique
- Traquer les bonnes affaires et les anomalies
- Trouver des biens en dehors du marché
- Les enchères immobilières pour se démarquer

Module 3 : Ne rien oublier lors des visites immobilières
- Les questions à poser lors des appels et les check-lists détaillées
- Le choix de l'emplacement pour se protéger
- Vérifier l'extérieur du bien : le gros oeuvre, la façade et la toiture
- L'intérieur du bien par poste pour ne rien oublier
- Se projeter pour préparer sa future négociation

Module 4 : Devenir un expert en négociation
- Agir comme un robot pour se concentrer sur la marge
- La psychologie et l'émotion au coeur des échanges
- Les meilleures techniques de négociation
- Stratégies à dupliquer pour baisser les prix

Module 5 : Utiliser le notaire à son avantage
- L'offre d'achat pour verrouiller la transaction immobilière
- La promesse unilatérale de vente lors de la pré-commercialisation
- Utiliser le compromis de vente à son avantage
- Finaliser la transaction par l'acte authentique

Module 6 : Maîtriser l'urbanisme et les demandes de travaux
- Comprendre le cadastre et la publicité foncière
- Maîtriser la lecture d'un PLU et ses conséquences
- Les différentes autorisations d'urbanisme
- Le dialogue avec les administrations et démarches à suivre

Module 7 : Revendre un bien avant d'avoir acheté
- Les meilleures méthodes pour vendre cher et rapidement
- La vente sur plan, une autre façon de réussir
- Les astuces et conseils de pré-commercialisation

Module 8 : Obtenir un financement pour sa société
- Se faire financer sans apport en marchand de biens
- Créer un business plan professionnel et organisé
- Décrocher une ligne de crédit pour son opération
- Trouver le partenaire bancaire idéal

Module 9 : S'enrichir dans la poussière et la rénovation
- Les optimisations de rénovation pour gagner gros
- Maîtriser les travaux et savoir les estimer
- Exemples et études de plans d'intérieurs

Module 10 : Créer une société de marchand de biens

- SCI, SARl ou SAS : quelle structure choisir ?
- Analyser le statut du dirigeant et sa rémunération
- Les étapes de la création d'entreprise
- S'associer à plusieurs pour investir

Module 11 : Maîtriser la fiscalité et la TVA

- Les opérations soumises ou non à TVA
- Les calculs de TVA intégrale et TVA sur marge
- Choisir le meilleur régime avec des exemples chiffrés
- Les obligations comptables et charges déductibles
- L'imposition des bénéfices et dividendes
- Les autres taxes immobilières du marchand de biens

Module 12 : Sécuriser son activité et ses opérations

- L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle
- Souscrire aux assurances obligatoires en cas de rénovation
- Les autres assurances professionnelles à connaitre

DURÉE ESTIMÉE : 20 heures

+

30 minutes de coaching téléphonique

EN OPTION PAYANTE :

Module 13 : Exemple pratiques d'investissements

- Étude de cas d'une rénovation simple
- Étude de cas d'une découpe d'immeuble
- Étude de cas d'une division parcellaire
- Étude de cas d'un lotissement et construction

Module 14 : Construire une veille juridique responsable

- Comprendre la responsabilité du marchand de biens
- Fournir les diagnostics techniques obligatoires
- Mettre en place une veille juridique et fiscale immobilière

1 heure de coaching téléphonique

Pack 5 heures de coaching téléphonique

DEVENIR MARCHAND DE BIENS - PREMIUM

Le programme complet pour les investisseurs qui souhaitent réaliser des opérations d'achat-revente ultra-rentables et devenir marchand de biens immobiliers !

Public concerné
Particuliers et chefs d'entreprise souhaitant créer une société de marchand de biens et la pérenniser.

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de développer une activité d'achat-revente immobilier, de valoriser des logements et de gérer sa société.

Équipe pédagogique
Thomas Rigaud, diplômé de l'École Spéciale Militaire de Saint-Cyr. Entrepreneur et investisseur spécialisé dans l'immobilier depuis plus de 7 ans. Il accompagne tous les stagiaires dans leurs démarches d'investissement immobilier et d'achat-revente.

Durée
30 heures de formation + 3 heures de coaching téléphonique répartis sur une période de 10 mois. À l'issue, formation en accès libre et illimité sous réserve d'une progression à 100%.

Méthode d'enseignement
FOAD avec accompagnement.

Tarif
1496€ TTC, frais pédagogiques inclus. Règlement par carte bancaire en 4/6/8/10 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent handicap et formation
Thomas Rigaud :
formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les outils pour trouver les meilleurs biens rentables
- Être capable de financer ses opérations par le crédit
- Être en capacité de créer sa société de marchand de biens

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Accueil du stagiaire sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 15 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 30 heures
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Accès à 3 heures de coaching téléphonique
- Étude de cas et exemples pratiques
- Contrôle des connaissances à la fin de chaque partie et de chaque module par l'intermédiaire d'évaluations type QCM
- Évaluation finale en fin de formation
- Remise de l'attestation de fin de formation

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Aucun pré-requis n'est exigé pour suivre la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation. Puis déblocage de la formation complète 15 jours suivant l'inscription.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises. Les résultats ne seront pas pris en compte pour l'acquisition de vos compétences.

À la fin de la formation, une évaluation finale sanctionnera l'acquisition des compétences visées. Vos réponses permettront de générer une attestation de fin de formation et son résultat.

EVERMIND

COMPOSITION DU PROGRAMME

- 1 formation en ligne de 30 heures
- 3 créneaux téléphoniques de 1 heure

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les stagiaires devront suivre des exercices à la fin de plusieurs cours pour mettre en pratique les enseignements. Les supports et exercices sont téléchargeables dans l'espace membre.

Le temps estimé pour l'ensemble de ces actions est de 2 heures.

MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE

Nous assurons un accompagnement continu et ce, au-delà de l'espace de formation. Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne
- Suivi personnalisé pendant la durée de la formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Groupe privé d'entraide
- Boite à outil de l'investisseur rentable
- Réservation de coaching téléphonique sur l'espace membre
- Chat et support technique

EVERMIND

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de développer une activité d'achat-revente immobilier, de valoriser des logements et de gérer sa société.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Être un marchand de biens rentable
- Une profession qui n'est pas réglementée
- Les talents et engagements du marchand de biens
- Les critères indispensables de l'opération rentable

Module 2 : Traquer les bonnes affaires hors marché
- Créer son réseau et savoir s'entourer
- Élaborer une étude de marché complète avec cas pratique
- Traquer les bonnes affaires et les anomalies
- Trouver des biens en dehors du marché
- Les enchères immobilières pour se démarquer

Module 3 : Ne rien oublier lors des visites immobilières
- Les questions à poser lors des appels et les check-lists détaillées
- Le choix de l'emplacement pour se protéger
- Vérifier l'extérieur du bien : le gros oeuvre, la façade et la toiture
- L'intérieur du bien par poste pour ne rien oublier
- Se projeter pour préparer sa future négociation

Module 4 : Devenir un expert en négociation
- Agir comme un robot pour se concentrer sur la marge
- La psychologie et l'émotion au coeur des échanges
- Les meilleures techniques de négociation
- Stratégies à dupliquer pour baisser les prix

Module 5 : Utiliser le notaire à son avantage
- L'offre d'achat pour verrouiller la transaction immobilière
- La promesse unilatérale de vente lors de la pré-commercialisation
- Utiliser le compromis de vente à son avantage
- Finaliser la transaction par l'acte authentique

Module 6 : Maîtriser l'urbanisme et les demandes de travaux
- Comprendre le cadastre et la publicité foncière
- Maîtriser la lecture d'un PLU et ses conséquences
- Les différentes autorisations d'urbanisme
- Le dialogue avec les administrations et démarches à suivre

Module 7 : Revendre un bien avant d'avoir acheté
- Les meilleures méthodes pour vendre cher et rapidement
- La vente sur plan, une autre façon de réussir
- Les astuces et conseils de pré-commercialisation

Module 8 : Obtenir un financement pour sa société
- Se faire financer sans apport en marchand de biens
- Créer un business plan professionnel et organisé
- Décrocher une ligne de crédit pour son opération
- Trouver le partenaire bancaire idéal

Module 9 : S'enrichir dans la poussière et la rénovation
- Les optimisations de rénovation pour gagner gros
- Maîtriser les travaux et savoir les estimer
- Exemples et études de plans d'intérieurs

Module 10 : Créer une société de marchand de biens

- SCI, SARl ou SAS : quelle structure choisir ?
- Analyser le statut du dirigeant et sa rémunération
- Les étapes de la création d'entreprise
- S'associer à plusieurs pour investir

Module 11 : Maîtriser la fiscalité et la TVA

- Les opérations soumises ou non à TVA
- Les calculs de TVA intégrale et TVA sur marge
- Choisir le meilleur régime avec des exemples chiffrés
- Les obligations comptables et charges déductibles
- L'imposition des bénéfices et dividendes
- Les autres taxes immobilières du marchand de biens

Module 12 : Sécuriser son activité et ses opérations

- L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle
- Souscrire aux assurances obligatoires en cas de rénovation
- Les autres assurances professionnelles à connaitre

Module 13 : Exemple pratiques d'investissements

- Étude de cas d'une rénovation simple
- Étude de cas d'une découpe d'immeuble
- Étude de cas d'une division parcellaire
- Étude de cas d'un lotissement et construction

Module 14 : Construire une veille juridique responsable

- Comprendre la responsabilité du marchand de biens
- Fournir les diagnostics techniques obligatoires
- Mettre en place une veille juridique et fiscale immobilière

DURÉE ESTIMÉE : 30 heures

+

3 heures de coaching téléphonique

DEVENIR MARCHAND DE BIENS - EXPERT

Le programme le plus avancé du marché pour les entrepreneurs qui souhaitent créer une société de marchand de biens et atteindre la liberté financière !

Public concerné
Particuliers et chefs d'entreprise souhaitant créer une activité professionnelle dans l'achat-revente immobilier.

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de valoriser et commercialiser tout type de produits immobiliers et d'accroître les résultats de sa société de marchand de biens.

Équipe pédagogique
Thomas Rigaud, diplômé de l'École Spéciale Militaire de Saint-Cyr. Entrepreneur et investisseur spécialisé dans l'immobilier depuis plus de 7 ans. Il accompagne tous les stagiaires dans leurs démarches d'investissement immobilier et d'achat-revente.

Durée
30 heures de formation + 15 heures de coaching téléphonique répartis sur une période de 10 mois. À l'issue, formation en accès libre et illimité sous réserve d'une progression à 100%.

Méthode d'enseignement
FOAD avec accompagnement.

Tarif
2996€ TTC, frais pédagogiques inclus. Règlement par carte bancaire en 4/6/8/10 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent handicap et formation
Thomas Rigaud :
formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les qualités d'un excellent investisseur immobilier
- Maîtriser la recherche de biens rentables par le réseau
- Être capable de valoriser un bien pour le revendre cher
- Être en capacité de réaliser tous les projets de marchand de biens

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Accueil du stagiaire sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 15 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 30 heures
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Accès à 15 heures de coaching téléphonique
- Étude de cas et exemples pratiques
- Contrôle des connaissances à la fin de chaque partie et de chaque module par l'intermédiaire d'évaluations type QCM
- Évaluation finale en fin de formation
- Remise de l'attestation de fin de formation

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Aucun pré-requis n'est exigé pour suivre la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation. Puis déblocage de la formation complète 15 jours suivant l'inscription.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises. Les résultats ne seront pas pris en compte pour l'acquisition de vos compétences.

À la fin de la formation, une évaluation finale sanctionnera l'acquisition des compétences visées. Vos réponses permettront de générer une attestation de fin de formation et son résultat.

EVERMIND

COMPOSITION DU PROGRAMME

- 1 formation en ligne de 30 heures
- 15 créneaux téléphoniques de 1 heure

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les stagiaires devront suivre des exercices à la fin de plusieurs cours pour mettre en pratique les enseignements. Les supports et exercices sont téléchargeables dans l'espace membre.

Le temps estimé pour l'ensemble de ces actions est de 2 heures.

MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE

Nous assurons un accompagnement continu et ce, au-delà de l'espace de formation. Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne
- Suivi personnalisé pendant la durée de la formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Groupe privé d'entraide
- Boite à outil de l'investisseur rentable
- Accès au réseau de professionnels immobiliers
- Accès aux évènements Evermind à tarif préférentiel
- Réservation de coaching téléphonique sur l'espace membre
- Chat et support technique

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de valoriser et commercialiser tout type de produits immobiliers et d'accroître les résultats de sa société de marchand de biens.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Être un marchand de biens rentable
- Une profession qui n'est pas réglementée
- Les talents et engagements du marchand de biens
- Les critères indispensables de l'opération rentable

Module 2 : Traquer les bonnes affaires hors marché
- Créer son réseau et savoir s'entourer
- Élaborer une étude de marché complète avec cas pratique
- Traquer les bonnes affaires et les anomalies
- Trouver des biens en dehors du marché
- Les enchères immobilières pour se démarquer

Module 3 : Ne rien oublier lors des visites immobilières
- Les questions à poser lors des appels et les check-lists détaillées
- Le choix de l'emplacement pour se protéger
- Vérifier l'extérieur du bien : le gros oeuvre, la façade et la toiture
- L'intérieur du bien par poste pour ne rien oublier
- Se projeter pour préparer sa future négociation

Module 4 : Devenir un expert en négociation
- Agir comme un robot pour se concentrer sur la marge
- La psychologie et l'émotion au coeur des échanges
- Les meilleures techniques de négociation
- Stratégies à dupliquer pour baisser les prix

Module 5 : Utiliser le notaire à son avantage
- L'offre d'achat pour verrouiller la transaction immobilière
- La promesse unilatérale de vente lors de la pré-commercialisation
- Utiliser le compromis de vente à son avantage
- Finaliser la transaction par l'acte authentique

Module 6 : Maîtriser l'urbanisme et les demandes de travaux
- Comprendre le cadastre et la publicité foncière
- Maîtriser la lecture d'un PLU et ses conséquences
- Les différentes autorisations d'urbanisme
- Le dialogue avec les administrations et démarches à suivre

Module 7 : Revendre un bien avant d'avoir acheté
- Les meilleures méthodes pour vendre cher et rapidement
- La vente sur plan, une autre façon de réussir
- Les astuces et conseils de pré-commercialisation

Module 8 : Obtenir un financement pour sa société
- Se faire financer sans apport en marchand de biens
- Créer un business plan professionnel et organisé
- Décrocher une ligne de crédit pour son opération
- Trouver le partenaire bancaire idéal

Module 9 : S'enrichir dans la poussière et la rénovation
- Les optimisations de rénovation pour gagner gros
- Maîtriser les travaux et savoir les estimer
- Exemples et études de plans d'intérieurs

Module 10 : Créer une société de marchand de biens

- SCI, SARl ou SAS : quelle structure choisir ?
- Analyser le statut du dirigeant et sa rémunération
- Les étapes de la création d'entreprise
- S'associer à plusieurs pour investir

Module 11 : Maîtriser la fiscalité et la TVA

- Les opérations soumises ou non à TVA
- Les calculs de TVA intégrale et TVA sur marge
- Choisir le meilleur régime avec des exemples chiffrés
- Les obligations comptables et charges déductibles
- L'imposition des bénéfices et dividendes
- Les autres taxes immobilières du marchand de biens

Module 12 : Sécuriser son activité et ses opérations

- L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle
- Souscrire aux assurances obligatoires en cas de rénovation
- Les autres assurances professionnelles à connaitre

Module 13 : Exemple pratiques d'investissements

- Étude de cas d'une rénovation simple
- Étude de cas d'une découpe d'immeuble
- Étude de cas d'une division parcellaire
- Étude de cas d'un lotissement et construction

Module 14 : Construire une veille juridique responsable

- Comprendre la responsabilité du marchand de biens
- Fournir les diagnostics techniques obligatoires
- Mettre en place une veille juridique et fiscale immobilière

DURÉE ESTIMÉE : 30 heures

+

15 heures de coaching téléphonique

RÉUSSIR SES INVESTISSEMENTS EN CRYPTOMONNAIE - CRYPTO PRO

Le programme complet pour les investisseurs rentables qui souhaitent réussir dans la blockchain et développer un énorme patrimoine de crypto-actifs !

Public concerné
Particuliers et chefs d'entreprise souhaitant exploiter la puissance de la blockchain pour accroitre leurs résultats.

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de développer une activité rentable dans la blockchain, de gérer un patrimoine de crypto-actifs et d'adapter ses stratégies d'investissements sur le long terme.

Équipe pédagogique
Thomas Rigaud, diplômé de l'École Spéciale Militaire de Saint-Cyr. Entrepreneur et investisseur spécialisé dans la blockchain depuis plus de 3 ans. Il accompagne tous les stagiaires dans leurs démarches d'investissement et d'entreprise.

Durée
30 heures de formation réparties sur une période de 10 mois. À l'issue, formation en accès libre et illimité sous réserve d'une progression à 100%.

Méthode d'enseignement
FOAD avec accompagnement.

Tarif
899€ TTC, frais pédagogiques inclus. Règlement par carte bancaire en 4/6/8/10 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent handicap et formation
Thomas Rigaud :
formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les connaissances des domaines blockchain et cryptomonnaie
- Être capable d'investir et de générer des gains rapidement
- Être en capacité de sécuriser ses actifs et établir une stratégie adaptée à ses objectifs

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Accueil du stagiaire sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 13 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 30 heures
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Étude de cas et exemples pratiques
- Contrôle des connaissances à la fin de chaque partie et de chaque module par l'intermédiaire d'évaluations type QCM
- Évaluation finale en fin de formation
- Remise de l'attestation de fin de formation

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Aucun pré-requis n'est exigé pour suivre la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation. Puis déblocage de la formation complète 15 jours suivant l'inscription.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises. Les résultats ne seront pas pris en compte pour l'acquisition de vos compétences.

À la fin de la formation, une évaluation finale sanctionnera l'acquisition des compétences visées. Vos réponses permettront de générer une attestation de fin de formation et son résultat.

EVERMIND

COMPOSITION DU PROGRAMME

- 1 formation en ligne de 30 heures

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les stagiaires devront suivre des exercices à la fin de plusieurs cours pour mettre en pratique les enseignements. Les supports et exercices sont téléchargeables dans l'espace membre.

Le temps estimé pour l'ensemble de ces actions est de 2 heures.

MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE

Nous assurons un accompagnement continu et ce, au-delà de l'espace de formation. Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne
- Suivi personnalisé pendant la durée de la formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Groupe privé d'entraide
- Boite à outil de l'investisseur rentable
- Réservation de coaching téléphonique payant sur l'espace membre
- Chat et support technique

EVERMIND

Compétences visées
Le stagiaire sera capable de développer une activité rentable dans la blockchain, de gérer un patrimoine de crypto-actifs et d'adapter ses stratégies d'investissements sur le long terme.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Comprendre l'histoire de la Blockchain et du Bitcoin
- Les problématiques du système financier actuel
- L'histoire et le fonctionnement de la blockchain Bitcoin
- Vocabulaire indispensable : se familiariser avec les cryptos

Module 2 : Maîtriser les phases de marché
- Les blockchains et leurs différences fondamentales
- Les coins et les tokens : Ethereum en grand vainqueur
- Les cycles du marché (BULL/BEAR) et la dominance du Bitcoin

Module 3 : Utiliser les meilleurs outils pour investir
- Traquer le marché avec les outils de suivi du marché
- Savoir utiliser les plateformes d'échanges pour investir
- Exemple pratique d'évolution d'un portefeuille crypto

Module 4 : Investir en sécurité dans les cryptomonnaies
- Psychologie de l'investisseur et finance comportementale
- Comprendre ses investissements avec l'analyse fondamentale
- Étudier les graphiques par l'analyse technique

Module 5 : Gérer son portefeuille en fonction du marché
- La puissance de l'allocation d'actifs pour se dérisquer
- La méthode pour réussir ses investissements long terme
- Initiation au trading court terme en protégeant ses positions
- Anticiper les mouvements de marché comme un pro

Module 6 : Sécuriser ses actifs numériques
- Les risques de la Blockchain et mises en garde indispensables
- Les différents portefeuilles pour protéger sa clé privée
- Exemple pratique de la clé USB Ledger et paramétrage

Module 7 : Devenir un expert de la finance décentralisée
- Générer des revenus passifs en sécurité
- Les meilleurs protocoles de la DeFi
- Utiliser la CeDeFi comme outil complémentaire
- Les assurances disponibles pour les smart-contracts

Module 8 : Interagir avec les NFT et le Metaverse
- La révolution et la hype des NFT
- Metaverse, espace d'interaction du futur : mythe ou réalité ?
- Comment investir dans ces domaines virtuels ?

Module 9 : Utiliser la fiscalité à son avantage
- Les déclarations obligatoires à ne pas oublier
- L'imposition des actifs numériques
- La fiscalité des revenus passifs et NFT
- L'imposition des autres catégories de revenus

Module 10 : Investir en société dans la blockchain
- Les structures juridiques, SCP, SARL ou SAS ?
- Savoir lire et interpréter la comptabilité, bilan et résultat
- Se rémunérer en tant que dirigeant de société
- L'imposition avantageuse en société
- Les obligations professionnelles avec le LEI

Module 11 : Optimiser les flux de trésorerie en société

- Les circulations d'argent à travers la holding
- Comprendre les avantages et les inconvénients
- Ne pas faire d'erreurs lors du montage holding
- La FAQ crypto : toutes les réponses aux questions populaires

Module 12 : Se tenir à jour de l'évolution du marché

- Construire une veille juridique efficace
- Utiliser la puissance des réseaux pour réussir
- Ne pas se faire arnaquer et ne pas perdre d'argent

Module 13 : Cas pratiques et exemple d'investissement

- Les trois allocations gagnantes pour contrôler le risque
- Exemple d'arbitrage en fonction des phases du marché
- Mise en application technique en LIVE

DURÉE ESTIMÉE : 30 heures

Toutes les informations complémentaires et les tarifs à jour sont disponibles sur le site :

www.evermind.group