

Le catalogue des formations 2026



INSTITUT



**DES CONSTRUCTEURS
ET DES PROMOTEURS**

L'Institut des Constructeurs et des Promoteurs: l'expert pour vos formations

L'Institut des Constructeurs et des Promoteurs met à votre disposition des formations de haut niveau. Pour vous accompagner concrètement et efficacement, l'Institut vous propose des modules de formations mises à jour des dernières évolutions législatives et pratiques métiers.

Nous vous invitons à découvrir, au travers de ce catalogue, les meilleures formations concernant les métiers de promoteur immobilier, constructeur de maisons individuelles, aménageur et rénovateur réalisées par les meilleurs experts dans les domaines précités.

Nos formations inter vous accueillent en distanciel et vous accompagnent dans les évolutions de vos pratiques professionnelles avec une approche pédagogique mixant les apports théoriques et pratiques pour des applications directement exploitables en situation professionnelle. Un soin tout particulier a été apporté au choix de l'équipe d'intervenants: l'excellence dans les domaines d'expertises ainsi que les bonnes qualités pédagogiques ont été vérifiées au préalable. A la demande, toutes les références de notre catalogue peuvent être programmées en intra en présentiel ou en distanciel en collaboration avec l'Institut.

Le numéro de prestataire de formation de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs est le : 11 75 54819 75

Pourquoi nous faire confiance?

Nous sommes à l'écoute de vos besoins et attentes en terme de formation et nous mettons tout en œuvre pour vous proposer le meilleur de la formation avec les meilleurs experts. Votre satisfaction est notre meilleur résultat

Inscriptions

Par mail: formation@institutcp.com

Vous pouvez transmettre votre demande par mail. Vous recevrez en retour une Convention de Formation à signer et à nous retourner

Pour votre bonne information, les modules de formation proposés dans ce catalogue sont accessibles à la plupart des personnes handicapées. Nous attachons une grande importance à pouvoir dispenser nos formations aux personnes porteuses d'un handicap. N'hésitez pas à prendre contact avec nous sur ce sujet.



Nos modules de formation

Constructeurs de Maisons Individuelles

- « Etude & Pratique du Contrat de Construction de Maison Individuelle » . 7h en distanciel
- « L'IA comme levier de compétitivité pour les constructeurs ». 7h en distanciel
- « Vendre en confiance ou l'art de la conversation commerciale ». 10h30 en distanciel
- « Manager les commerciaux CMistes » 10h30 en distanciel
- « Chantiers sous contrôle : gagnez 2h par jour avec l'IA » 7h en distanciel
- « Vendez plus, relancez mieux : le KIT IA pour le CMI » 7h en distanciel
- « Le BE augmenté : produisez plus vite sans sacrifier la qualité » 7h en distanciel

Aménageurs/Lotisseurs

- «Techniques de division du sol, de l'espace et du bâti et permis d'aménager» - 7h en distanciel
- « De la ZAC au lotissement : l'IA comme levier de compétitivité » 7h00 en distanciel

Promoteurs Immobiliers

- « Le Bilan Promoteur » 7h en distanciel
- « Vendre en confiance ou l'art de la conversation commerciale ». 10h30 en distanciel
- « Réduisez vos coûts de production avec l'IA » 7h00 en distanciel

Il est possible, en cours d'année, que l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs propose de nouveaux modules de formation en fonction des attentes des professionnels.

L'Institut des Constructeurs et des Promoteurs est attaché à la qualité des formations proposées et soucieux de répondre aux besoins des constructeurs de maisons individuelles, des promoteurs immobiliers, des aménageurs et des rénovateurs.

Etude & Pratique du Contrat de Construction de maison individuelle. 7h en distanciel

Dates: 31 mars 2026

Objectifs de la formation:

Connaître le Contrat de Construction de maison individuelle en théorie et en pratique

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en distanciel via l'application ZOOM

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: Constructeur de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@institutcp.com

Programme

Analyser le contexte historique de la loi du 16 juillet 1971 à la loi du 19 décembre 1990

Le champ d'application du CCMI / Le CCMI par rapport aux autres contrats de construction / Le CCMI avec plan par rapport au CCMI sans plan / Le régime d'ordre public du CCMI / Les dispositions communes aux CCMI / Le régime spécial du CCMI sans plan / Etude de cas et échanges avec la salle / Formalisme du CCMI / Conditions suspensives à la formation du CCMI / Rétractation du maître de l'ouvrage / Paiement du prix et réalisation des travaux de construction / Garantie de livraison des travaux / Protection des sous-traitants / Risques contentieux / Etude de cas et échanges avec la salle

**Satisfaction
stagiaires**

L'IA comme levier de compétitivité pour les constructeurs

Dates: 19 mars 2026

Objectifs de la formation:

Définir l'intelligence artificielle et appréhender le fonctionnement des outils /
Maîtriser les fonctionnalités de base des outils / Utiliser des outils d'IA générative dans son quotidien professionnel

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en distanciel via l'application ZOOM

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: Constructeur de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@institutcp.com

Programme

1. Introduction générale à l'IA (1h30)

Définitions et concepts clés en lien avec l'IA / Présentation des outils d'IA générative / Conséquences et enjeux pour les constructeurs de maisons individuelles / Limites d'utilisation actuelles de l'IA

2. Utilisation de l'IA générative pour la construction de MI

Définition des cas d'usage, identification des problématiques les plus pertinentes à traiter avec l'IA / Création de prompts en lien avec l'activité / Paramétrage d'outils d'IA générative en lien avec votre activité / Enjeux liés à la confidentialité et à la protection des données

3. Activité (3h30)

Définition d'une problématique personnalisée en lien avec l'activité du stagiaire / Utilisation de l'IA générative pour répondre à la problématique identifiée / Échanges et feedbacks "pair à pair

**Satisfaction
stagiaires**

Vendre en confiance ou l'art de la conversation commerciale

Dates: 1/2/3 avril 2026 et 27/28/29 mai 2026

Objectifs de la formation:

- Développer les capacités d'écoute active et de questionnement profond pour créer la confiance avec les prospects et clients
- Découvrir les besoins spécifiques des prospects
- Savoir susciter l'intérêt face à la concurrence
- Savoir centrer son discours sur la valeur
- Savoir répondre aux objections et rebondir
- Savoir engager la décision grâce à la construction de la confiance

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en distanciel via l'application ZOOM

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: Commerciaux constructeurs de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@institutcp.com

Programme

L'importance des objectifs / Les superpouvoirs des questions : de la découverte à l'art de la conversation - La vente consultative / Qualifier / Écoute active / Gestion du temps / Objections à la vente



**Nouvelle
formation**

Manager les commerciaux CMistes

Dates: 17/18/19 juin 2026

Objectifs de la formation:

- Maintenir la motivation et la performance des commerciaux dans la durée
- Réduire le taux de chute (prospects qui abandonnent le projet)
- Raccourcir les cycles de vente
- Former les commerciaux à traiter les objections prix et financement
- Recruter et fidéliser de bons vendeurs
- Piloter le pipeline avec une visibilité fiable
- Faire monter en compétence des équipes habituées à un marché porteur et continuer à faire progresser les équipes

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en distanciel via l'application ZOOM

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: Manager commerciaux constructeur de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@institutcp.com

Programme

Gestion du temps / L'importance des objectifs / Coaching / Imputabilité / Motivation / Recruter / Les superpouvoirs des questions des managers : de la découverte à l'art de la conversation / Ecoute active



**Nouvelle
formation**

Chantiers sous contrôle : gagnez 2h par jour avec l'IA

Dates: 9 juillet 2026

Objectifs de la formation:

Comprendre et rédiger plus vite avec l'IA
Planifier et suivre le chantier & suivi de chantier avec l'IA
Gérer des non-conformités et des réserves avec l'IA
Améliorer la relation client avec l'IA

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques
Formation en distanciel via l'application ZOOM
Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: Conducteurs de travaux en maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@institutcp.com

Programme

Introduction & cadrage / L'IA sur le chantier : comprendre sans jargon / Rédiger plus vite : comptes-rendus & mails / Planification & suivi de chantier augmentés / Gestion des non-conformités et des réserves / Relation client : moins de tensions, plus de clarté / Atelier final : construire votre routine IA



**Nouvelle
formation**

Vendez plus, relancez mieux : le KIT IA pour le CMI

Dates: 22 juillet 2026

Objectifs de la formation:

Faire de l'IA mon assistant commercial
Qualifier et relancer les contacts
Créer votre kit IA

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques
Formation en distanciel via l'application ZOOM
Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: Commerciaux chez les constructeurs de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@instituttcp.com

Programme

Introduction & cadrage / L'IA comme assistant commercial au quotidien / Qualifier & accrocher : les premiers contacts / Relances & suivi : ne plus laisser filer un prospect / Préparer & closer : de la visite terrain à la signature / Après-vente : maintenir le lien avec l'IA / Atelier : votre KIT IA commercial prêt à l'emploi



**Nouvelle
formation**

Le BE augmenté : produisez plus vite sans sacrifier la qualité

Dates: 24 juillet 2026

Objectifs de la formation:

Prendre en compte ce qui change avec l'IA
Gérer les demandes et coordonner les sous-traitants avec l'IA
Augmenter le flux de travail avec l'IA

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques
Formation en distanciel via l'application ZOOM
Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: le BE des constructeurs de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@institutcp.com

Programme

Introduction & cadrage

L'IA dans un environnement technique : ce qui change

Rédiger notices, CCTP et descriptifs plus vite

Réglementation & conformité : l'IA comme assistant

Gestion des demandes clients et des modifications

Coordination sous-traitants & interfaces de chantier

Atelier : votre flux de travail augmenté



**Nouvelle
formation**

Techniques de division du sol, de l'espace et du bâti et permis d'aménager - 7h en distanciel

Dates: 29 janvier 2026 / 21 juillet 2026

Objectifs de la formation:

Comprendre les techniques de division du sol, de l'espace et du bâti ainsi que du permis d'aménager

Connaître la pratique du PCVD en lotissement

Maîtriser la pratique de la TVA sur marge

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en distanciel via l'application ZOOM.

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics:

Aménageur, lotisseur, constructeur de maisons individuelles, AMO

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrit

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@instituttcp.com

Plan de formation :

I – PRESENTATION DES TECHNIQUES DE DIVISION

La notion d'unité foncière / Le permis d'aménager valant lotissement / Le permis de construire valant division / Le PCVD avec lotissement / La notion de division primaire / La division à l'intérieur d'une ZAC / Les autres différents cas de détachement de terrain / La division issue d'un PUP (projet urbain partenarial) / La copropriété verticale et horizontale

II – LE PCVD SANS LOTISSEMENT

Cas pratique n°1 PCVD et division primaire / Cas pratique n°2 PCVD et division en volumes / Cas pratique n°3 PCVD et lotissement déclaré / Cas pratique n°5 Chercher l'erreur / Cas pratique N°6 Unité foncière

III – Point sur la TVA sur marge

IV- QCM

**Satisfaction
stagiaires**

Réduisez vos coûts de production avec l'IA

Dates: 16 juillet 2026

Objectifs de la formation:

Intégrer l'IA dans le cycle d'une opération
Analyser avec l'IA le foncier et le bilan
Piloter votre programme avec l'IA
Identifier vos gains IA sur une opération

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques
Formation en distanciel via l'application ZOOM
Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: le BE des constructeurs de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous proposons une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@institutpc.com

Programme

L'IA dans le cycle de développement d'une opération
Analyse foncière & bilan promoteur augmentés
Réduire les coûts de production documentaire
Commercialisation & relation acquéreurs optimisées
Pilotage de programme : gagner en réactivité
Atelier : identifier vos gains IA sur votre opération



**Nouvelle
formation**

De la ZAC au lotissement : l'IA comme levier de compétitivité

Dates: 23 juillet 2026

Objectifs de la formation:

Intégrer l'IA dans votre opération

Aller plus vite avec l'IA

Commercialiser plus vite tout en étant plus convaincant avec l'IA

Intégrer l'IA dans le process de l'aménageur

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en distanciel via l'application ZOOM

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation sous la forme d'un QUIZZ

Publics: le BE des constructeurs de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sauf pour les situations de handicap visuel ou auditif. Si c'est le cas merci de bien vouloir prendre contact avec nous à fin que nous vous propositions une solution.

Vous souhaitez des informations complémentaires sur cette formation: n'hésitez pas à prendre contact par mail à formation@institutcp.com

Programme

L'IA dans le cycle d'une opération d'aménagement

Instruction & montage : aller plus vite sur les dossiers

Coordination des intervenants : AMO, géomètres, notaires

Commercialisation des lots : accélérer et convaincre

Pilotage financier & reporting de l'opération

Atelier : intégrer l'IA à votre process d'aménageur



**Nouvelle
formation**

Conditions générales de vente

1– Les présentes conditions s'appliquent à toute inscription à une formation en présentiel ou en distanciel de type inter ou intra-entreprises et organisée par l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs. L'inscription à une formation confère à l'inscrit la qualité de « client » et implique l'acceptation sans réserve des présentes conditions générales

2-Incription à une formation: Le bulletin d'inscription complété peut être retourné par mail ou par courrier postal. A réception, l'Institut transmet la convention de formation ainsi que le règlement intérieur. La convention comprenant date, heure et lieu de formation est transmise au plus tard 7 jours avant la formation. Elle est accompagnée par un plan d'accès et à la demande d'une liste des hôtels avoisinants si de besoin.

3-Le prix par participant est stipulé HT. Il faut y rajouter la TVA au taux en vigueur. Ce prix est forfaitaire et couvre (sauf formation intra entreprises) les frais pédagogiques, la documentation et la (ou les) pause et le (ou les) déjeuner en présentiel.

4-Dispositions financières. Le règlement doit être transmis en totalité à l'inscription sauf conditions particulières accordées par écrit par l'Institut. Si le client souhaite que le règlement soit effectué par un organisme payeur désigné par le client, ce dernier doit expressément indiquer sur son bulletin d'inscription les coordonnées exactes de l'organisme. Le client procède directement à une demande de prise en charge. Le client reste en tout état de cause seul responsable du paiement. Le client peut effectuer le paiement par chèque ou par virement. Si le paiement est réalisé par chèque, ce dernier est encaissé lorsque la formation est effectuée.

5-Conditions d'annulation par l'organisateur. Dans le cas où l'organisateur serait contraint d'annuler pour des raisons de force majeure ou par décision des pouvoirs publics, il s'engage à proposer une nouvelle action programmée dans les 6 mois suivants celle annulée, sans frais supplémentaire. Si le client ne souhaite pas reporter sa participation, l'Institut remboursera les sommes indûment perçues du fait de l'annulation. Dans le cas où le nombre de participants à une session de formation serait jugé pédagogiquement insuffisant, l'Institut se réserve le droit d'ajourner une formation au plus tard 7 jours ouvrés avant la date prévue sous réserve d'en informer chaque stagiaire par mail. Une autre date de session pourra être proposée. En cas d'impossibilité de report les frais d'inscriptions seront intégralement remboursés sans que le client puisse prétendre à aucune indemnité à quelque titre que se soit.

6-Conditions d'annulation par le client. 21 jours avant la date effective de la formation, l'Institut rembourse intégralement les sommes perçues sans pénalité. Au-delà, et sauf cas de force majeure (accident, décès, maladie sur présentation d'un certificat médical) 100% des frais d'inscription sont dus. Il en va de même si le (ou la) stagiaire de s'est pas présenté à la formation ou pour tout abandon en cours de formation.

7-Données à caractère personnel. L'Institut ne peut transmettre les données personnelles des participants à une personne extérieure sauf à l'intervenant réalisant la formation

8-Litiges. Compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris