



Catalogue Formations Immobilier



La certification qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :
L.6313-1 – 1° Action de formation
L.6313-1 – 3° Action permettant de faire valider les acquis de l'expérience





Actualités juridique et jurisprudentielle immobilières

Code formation IMMO001



Programme

Réforme du Conseil National de la Transaction et de la Gestion immobilière

Protection des titres d'agent immobilier, d'administrateur de biens et de syndic de copropriété

Mixité sociale et amélioration du cadre de vie

Déontologie

Location

Amélioration du droit de la copropriété

Construire mieux et moins cher

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers
Investisseurs immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Connaître l'impact de la loi Elan sur l'immobilier

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Mieux conseiller pour mieux vendre un terrain

Code formation IMMO002



Programme

La réglementation du terrain à bâtir

- Savoir lire et comprendre un PLU : quels articles du PLU concernent les terrains à bâtir, comment les apprécier, comment peuvent-ils influencer la forme du terrain à bâtir
- Savoir lire et comprendre le plan du terrain à bâtir établi par un Géomètre-Expert
- Les différences entre la procédure de Déclaration Préalable et celle du Permis d'Aménager lors de la création d'un terrain à bâtir

Les acteurs professionnels

- Identifier les acteurs professionnels impliqués dans le processus du terrain à bâtir
- Définir leurs implications dans le processus de création et vente du terrain à bâtir
- Quelles sont leurs interfaces avec l'Agent Immobilier ?

Cas pratiques

- Vente d'un terrain à bâtir issu d'un permis d'aménager, avec règlement du lotissement et cahier des charges du lotissement : analyse des contraintes, discours à tenir à l'acquéreur
- Vente d'un terrain à bâtir issu d'une déclaration préalable avec RNU ou PLU : analyse des contraintes, discours à tenir à l'acquéreur
- Vente simultanée d'un terrain à bâtir et de la maison existante restante : conseils au vendeur, esquisses de division, contraintes éventuelles à rajouter sur le terrain à bâtir pour ne pas déprécier la maison existante tout en conservant le potentiel du terrain à bâtir

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers
Agents commerciaux

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Proposer des esquisses de division de terrain
- Mieux conseiller son client et gagner en efficacité sur la vente du terrain à bâtir

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Notions d'urbanisme

Code formation IMMO003



Programme

L'urbanisme c'est quoi ?

- La réglementation de l'urbanisme
- Le permis de construire
- La demande de travaux
- La classification des zones constructibles
- Les POS et PLU
- Le RENU

L'urbanisme au profit de l'immobilier

L'importance de l'urbanisme dans la détermination de la valeur vénale d'un bien immobilier

Les divisions parcellaires pour mieux vendre

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Appréhender les évolutions de l'urbanisme
- Appliquer les règles urbanistiques à la vente immobilière
- Améliorer son conseil auprès des clients

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Mécanismes des SCI

Code formation IMMO004



Programme

Qu'est-ce qu'une société civile ?

- Caractéristiques légales et textes de référence
- Les différents types de sociétés civiles

Les contraintes et les avantages de la société civile

- Obligations de gestion
- Formalisme juridique
- Responsabilité des associés
- Organisation des pouvoirs
- Répartitions des avoirs

Les formalités d'immatriculation

Fiscalité des sociétés civiles et de leurs associés

- Société civile à l'IR
- Société civile à l'IS

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Connaître les caractéristiques et le fonctionnement d'une société civile
- Comprendre l'intérêt de la société civile dans la constitution et la transmission d'un patrimoine
- Connaître les différentes options fiscales de la société civile et leurs implications

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Créer des supports de communication en immobilier

Code formation IMMO005



Programme

Prochainement disponible

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers
Agents commerciaux

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

-

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Mécanismes des holdings patrimoniales

Code formation IMMO006



Programme

Qu'est-ce qu'une société holding ?

- Le choix de formes juridiques pour une société holding et les implications
- La société holding patrimoniale passive ou animatrice
- Les différentes options fiscales pour la société holding

La société holding comme outil de gestion d'un patrimoine privé et/ou professionnel

- Organisation des pouvoirs
- Optimisation de la gestion financière des sociétés filiales
- Règles d'assujettissement à l'IFI

La société holding comme outil de transmission d'un patrimoine privé et/ou professionnel

- Le mécanisme de l'apport cession
- Le mécanisme de la donation des parts sociales
- Les techniques de démembrement des parts sociales
- Le pacte Dutreil

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Comprendre l'objet social d'une société holding
- Connaître les formes juridiques et régimes fiscaux possibles pour la société holding
- Connaître les avantages de la société holding
- Connaître les différents modes de transmission d'un patrimoine par une société holding

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Techniques de vente en immobilier

Code formation IMMO007



Programme

Le mandant

- Retour sur les aspects juridico commerciaux aux mandats
- La prise du mandat
- La transformation d'avantages concurrentiels en mandats exclusifs
- La découverte client

L'acquéreur

- Les 7 pourquoi et l'entonnoir
- La découverte client
- Les sorties de clients
- Le mandat de recherche

La négociation

- Le compromis
- L'équilibre négociation
- Le traitement des objections
- Les atouts clefs du négociateur

L'approche commerciale du négociateur

- Commercer par les couleurs
- Optimiser sa communication relationnelle
- Le suivi clientèle

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers
Agents commerciaux

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Aborder les bases des styles de technique de vente
- Construire ses outils commerciaux

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



La copropriété de A à Z

Code formation IMMO008



Programme

Appréhender le cadre juridique de la copropriété

- Parties communes et privatives définies par la loi ELAN
- Règlement de la copropriété et état descriptif de division
- Immatriculation, carnet d'entretien et documents techniques

Le syndic de copropriété

- Pouvoirs, responsabilité, mandat de syndic et contrat type
- Les nouvelles obligations de la Loi ELAN

L'Assemblée Générale de copropriété

- Convocation, ordre du jour
- Modalités de vote et nouvelles règles de majorité de la Loi ELAN
- Procès-verbal

Gestion de la copropriété

- Appel de fonds, fonds travaux et budget
- Voie de recouvrement des impayés de copropriété
- Assurances de copropriété

Gestion des travaux

- Établissement des devis
- Surveillance et honoraires liés à la gestion des travaux

Mutation du lot de copropriété

- Informations de l'acquéreur
- Obligations du syndic en matière de vente d'un lot
- Répartition des charges entre vendeur et acquéreur

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers
Gestionnaires de copropriétés et syndics

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Appréhender le cadre juridique de la copropriété
- Identifier les obligations du syndic issues des lois Alur et Elan
- Respecter le formalisme de l'Assemblée Générale
- Savoir gérer une copropriété
- Maîtriser la mutation d'un lot de copropriété

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



La location immobilière de A à Z

Code formation IMMO009



Programme

Le cadre juridique de la location immobilière

- Le bien objet de la location
- Les obligations du bailleur et du locataire

Le bail d'habitation

- Le champ d'application de la loi du 6 juillet 1989
- La forme et le contenu du contrat de bail (Les obligations des parties)
- La durée du bail
- La fixation et la révision du loyer
- Les conditions générales du contrat de bail et Les clauses particulières
- La résiliation du bail et les divers congés
- Le droit de préemption du locataire en cas de congé pour vendre

Les particularités communes à l'ensemble des baux

- Les diagnostics techniques obligatoires en matière de location
- Les états des lieux d'entrée et de sortie
- Les garanties des loyers et le cautionnement

Les apports de la loi ALUR en matière de location

- Le nouveau contrat de bail type et ses mentions obligatoires
- L'encadrement des loyers

La mise en place du mandat de location avec le bailleur

- Le statut de l'intermédiaire immobilier
- La rémunération de l'intermédiaire immobilier
- Le démembrement de la propriété immobilière
- Le mandat de recherche du locataire
- L'assurance pour loyers impayés et détériorations

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Se familiariser avec la location immobilière
- Maîtriser les règles régissant la location immobilière

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



La vente en VEFA

Code formation IMMO010



Programme

L'impact de l'urbanisme

Déterminer le champ d'application de l'opération de VEFA

Le VEFA et le contrat de promotion immobilière

- Les obligations du vendeur en l'état futur d'achèvement
- Les obligations de l'acquéreur : prix, modalités de paiement

Comparer immobilier neuf / immobilier ancien

Déroulé d'une vente en l'état futur d'achèvement

- Mettre en place une vente en VEFA
- Définir les coûts requis pour mettre en place des moyens nécessaires au succès de l'opération
- Choisir le produit, définir la cible et organiser la vente
- Les outils pour organiser sa démarche client
- Préparer l'agence

Communiquer pour vendre du VEFA

- Prévoir les actions à réaliser (publicité, média, etc.) pour toucher le plus grand nombre de clients potentiels
- Préparer les accélérateurs de vente
- Calculer le ROI sur une opération

Les services plus

- Organiser une vente flash dans l'immobilier
- Organiser une vente portes ouvertes dans l'immobilier
- Organiser une vente privée dans l'immobilier

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Directeurs d'agence, managers,
négoceurs

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Intégrer dans son offre la vente d'un programme neuf pour diversifier son activité
- Comprendre toutes les étapes pratiques du montage d'un dossier et être opérationnel rapidement
- Présenter efficacement un programme neuf

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Typologies et pathologies du bâtiment

Code formation IMMO011



Programme

Introduction

- Quelles typologies du bâtiment ?
- Qu'est-ce qu'une pathologie du bâtiment ?

Les différentes typologies du bâtiment

- Typologie selon la destination
- Typologie selon les matériaux et les ouvrages
- Typologie selon le style architectural

La pathologie des bâtiments

- Introduction - La notion de désordres
- Les origines structurelles, environnementales et fonctionnelles ou d'usage
- La liste des désordres les plus courants et les causes principales

Durée

2 jours – 14 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
1 990 €	1 000 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Connaître les principales destinations des bâtiments
- Connaître les différents types d'ouvrages constituant un bâtiment
- Connaître les principaux matériaux et leur mise en œuvre
- Connaître les principaux styles architecturaux résidentiels et leur lexique
- Connaître les pathologies du bâtiment les plus courantes, leurs symptômes et leur origine

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Reconnaissance des matériaux de construction

Code formation IMMO012



Programme

La composition chimique des matériaux

Propriétés mécaniques des matériaux

- Comportement élastique, comportement viscoélastique, comportement plastique, comportement différé, essais normalisés, fatigue des matériaux

Propriétés physique des matériaux

- Propriétés liées à la masse et au volume, propriétés thermiques, propriétés acoustiques, propriétés électriques, matériaux d'isolation thermique et acoustique

Les différents matériaux

- Les métaux ferreux et non ferreux
- Le verre
- Le bois
- Les granulats
- Les ciments et les chaux
- Le béton
- Les matériaux céramiques
- Le plâtre, les peintures, les colles et polymères

Spécificités des matériaux

- Principes de fabrication
- Classifications
- Propriétés et caractéristiques
- Mises en œuvre
- Durabilité

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Présenter les principales caractéristiques des matériaux de construction

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Les baux commerciaux

Code formation IMMO013



Programme

Piqure de rappel et première jurisprudence : ce qui change avant le contrat

Solutions jurisprudentielles de l'application dans le temps de la loi Pinel

Conditions d'application du statut des baux commerciaux

Durée du bail

Le loyer au cours de la vie du bail

Le loyer du bail renouvelé

Charges, impôts, taxes et redevances

Obligations contractuelles du preneur

Congés

Sous-location

Résiliation du bail

Procédures collectives

Rappels déontologiques et légaux

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Comprendre et maîtriser la technicité des baux commerciaux

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



ERP réglementation et accessibilité aux handicapés

Code formation IMMO014



Programme

Les différents handicaps

Les obligations législatives et réglementaires

Les nouvelles obligations des gestionnaires d'ERP

Les échéances à respecter

Les dérogations éventuelles

Etude des contraintes architecturales créée par les textes

La conduite d'un diagnostic

Les préconisations suivant le type de handicap

Les évaluations du coût des travaux

Les limites de ces estimations

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Diagnostiqueurs
Experts

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Faire le point sur la réglementation, contrôler l'atteinte des objectifs réglementaires lors de la réception des travaux, être capable de réaliser un diagnostic

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Aides et prêts à la rénovation énergétique

Code formation IMMO015



Programme

Aides de l'Anah

- MaPrimeRénov'
- MaPrimeRénov' Sérénité
- Autres aides

Aides « Certificats d'économie d'énergie » et Primes

- CEE « Standard »
- Coup de pouce : Chauffage et/ou isolation
- Coup de pouce : Thermostat avec régulation performante
- Coup de pouce : Rénovation performante d'une maison individuelle
- Coup de pouce : Rénovation performante et bâtiment résidentiel collectif

Autre aides

- Aide de la caisse de retraite
- Insonorisation d'un logement proche d'un aéroport

Prêt de la CAF

- Prêt de la CAF
- Eco-PTZ

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Toutes entreprises de travaux

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Distinguer les différentes aides et prêts de l'état

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Discriminations et déontologie

Code formation IMMO016



Programme

La déontologie

- Appréhender la notion de déontologie
- La déontologie et les professions immobilières

La discrimination

- Racisme, antisémitisme, discriminations, de quoi parle-t-on
- L'infraction de discrimination
- La complicité du professionnel
- Les sanctions pénales et civiles
- Prendre conscience de ses propres stéréotypes
- L'égalité de traitement des clients et des dossiers

Durée

½ jour – 4 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
350 €	180 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Identifier le risque de discrimination dans une vente ou une location
- Prévenir ses clients face à des prescriptions discriminatoires
- Se protéger dans le cadre de son activité
- La déontologie et les professions immobilières

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Techniques de négociation en immobilier

Code formation IMMO017



Programme

Rappel des règles déontologiques et éthiques

Organiser la prospection pour rentrer des mandats

- Les différentes formes de prospection
- Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus
- Déterminer le prix de vente le plus juste (prix du marché)
- Les pouvoirs de représentation indispensables aux signatures d'acte
- La signature des mandats de l'agent immobilier

Rechercher et négocier avec les vendeurs et les acquéreurs

- Préparer la rencontre et préalable à la négociation
- Comprendre le contexte et les motivations du client
- Avoir une attitude et un discours cohérents
- Savoir souligner les atouts de la méthode de l'agence

Négocier et convaincre l'acheteur potentiel

- La préparation de l'entretien
- La prise de contact (Par téléphone, en agence)
- La découverte des besoins
- La sélection du bien
- Optimiser le déroulement des visites
- Le processus d'argumentation
- Présenter les points forts du bien
- Les objections et leur traitement pour sortir des impasses
- Verrouiller, conclure et consolider la vente
- Vérification de la solvabilité de l'acquéreur
- L'offre d'achat et le compromis de vente
- L'acte authentique et les frais de notaire

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
750 €	380 € / pers

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers
Agents commerciaux

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Utiliser les techniques de négociations éprouvées dans la vente de biens immobiliers
- Gagner en efficacité et en performance dans ses ventes
- Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance
- Améliorer ses ventes et ses résultats commerciaux

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Le viager - Notions fondamentales

Code formation IMMO018



Programme

Généralités

- Un peu d'histoire, quelques chiffres
- Le marché : les acteurs, la croissance, la morale
- Le potentiel : les retraités, la perte d'autonomie
- Quels avantages : pour le crédientier et pour le débirentier

Le contrat

- Une exigence : l'aléa, les engagements de chaque partie
- Les différents types de contrats : viager libre, viager occupé
- L'usufruit économique
- La nue-propriété

Mise en situation, cas pratiques

- Viager libre, calculs
- Viager occupé, calculs
- Vente à terme
- Comprendre la ventilation des montants

A qui proposer ces solutions et comment l'aborder

- Les crédientiers
- Les débirentiers

L'argumentaire

- Discours vendeur
- Discours acquéreur
- Discours Notaire

Durée

1 jour – 7 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
Sur devis	Sur devis

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Aucun

Public concerné

Agents immobiliers
Conseillers immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Maîtriser les bases du viager
- Expliquer les avantages fiscaux du viager
- Savoir quand et comment le proposer aux clients

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis



Le viager - Notions avancées

Code formation IMMO019



Programme

Les différents viagers

- Viager libre
- Viager occupé : avec DUH, avec usufruit, occupé temporairement
- Viager sans rente
- Prêt viager

Le contrat, rappels juridiques

- L'aléa, les engagements de chaque partie

Calcul du viager

- Avis de valeur et reste à vendre
- La valeur vénale, le bouquet, la rente viagère

Les règles du contrat

- DUH : droit d'usage et d'habitation
- L'usufruit
- Les impôts, les assurances

La fiscalité

- Les droits de mutations, les honoraires
- La plus-value
- Le viager et la famille
- La succession, le décès

Proposer une solution à vos clients

- A qui proposer une vente en viager
- Quels arguments
- Profil des acquéreurs

Durée

2 jours – 14 heures

Tarif HT à partir de

Intra	Inter
Sur devis	Sur devis

Moyens techniques

Vidéoprojecteur
Tableau blanc ou paperboard
Supports dématérialisés

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques
Jeux de rôle
Mise en situation

Prérequis

Maitriser les bases du viager ou avoir suivi la formation « Le viager - Notions fondamentales »

Public concerné

Agents immobiliers
Conseillers immobiliers

Effectif

Intra – 1 à 6 stagiaires
Inter – 4 stagiaires minimum

Accessibilité

Lieu équipé aux PSH

Objectifs

- Maitriser l'ensemble des contrats viagers
- Proposer à leurs clients une offre complète de vente en viager adaptées aux besoins
- Développer les arguments de vente pour la prise de mandat
- Savoir calculer une vente en viager

Moyens de suivi

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à froid

Moyens d'évaluation mis en œuvre

- La validation des acquis peut se faire par des quiz, QCM, mise en situation avec debriefing
- Questionnaire de suivi de mise en application des acquis