



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

DÉVELOPPER LA VENTE EN VEFA

<p>PRÉ-REQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance.
<p>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</p>	<p>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<p>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</p>	<p>JOUR 1</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Savoir commercialiser du neuf en résidence principale. <input type="checkbox"/> Comparer le neuf et l'ancien en résidence principale. <input type="checkbox"/> Savoir récupérer l'offre immobilière du neuf. <p>JOUR 2</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Connaître les alternatives à la vente en résidence principale dans le neuf et savoir en expliquer les principes de bases aux acquéreurs potentiels : PINEL – LMNP - LMP
<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</p>	<p>I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p>
<p>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 8 à 16 heures sur 2 jours espacés (précisés dans la convention)</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 18h (précisés dans la convention)</p>
<p>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
<p>INTERVENANTS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Expert formateur spécialisé en investissement immobilier : + de 25 ans d'expérience

ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 24 avis entre le 08/12/2022 et le 31/12/2023.
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

JOUR 1

PARTIE THÉORIQUE : SAVOIR COMMERCIALISER DU NEUF EN RÉSIDENCE PRINCIPALE

- Comparer le neuf et l'ancien
 - Listing des arguments
 - Traitement des objections
 - Les assurances (fiche mémo fourni)
 - Financement : appréhender les dispositifs de financement (fiche mémo fourni)
 - Calcul de la capacité d'emprunt notamment avec le PTZ
- Savoir récupérer l'offre immobilière du neuf en fonction de la demande
 - Les sites spécialisés pour du « picking »
 - Les plateformes
 - Les applications spécialisées
 - La prospection
- Savoir proposer le mandat de recherche
- Le contrat de réservation

PARTIE PRATIQUE : SAVOIR COMMERCIALISER DU NEUF EN RÉSIDENCE PRINCIPALE

- * Etude de cas : savoir comparer le neuf et l'ancien avec mises en situation
- * Etude de cas : savoir remplir un contrat de réservation en expliquant les points essentiels
- * Etude de cas : savoir calculer une simulation PTZ

*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

JOUR 2

* MAITRISER LES INVESTISSEMENTS LOCATIFS DANS LE NEUF

Savoir expliquer les principes de bases de la loi PINEL aux acquéreurs potentiels et son calcul.

- Savoir présenter la loi Pinel :
 - Avantages et conditions à respecter
 - A quel type de client proposer la loi Pinel
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »
- Savoir présenter la loi de Normandie :
 - Avantages et conditions à respecter
 - A quel type de client proposer la loi de Normandie
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »

*** QUIZ DE MÉMORISATION**

***Savoir présenter la loi Pinel et De Normandie : mise en situation**

Savoir expliquer les principes de bases LMNP et LMP dans le neuf aux acquéreurs potentiels et son calcul.

*** MAITRISER LES INVESTISSEMENTS LOCATIFS DANS LE NEUF**

- Savoir présenter le statut loueur meublé non professionnel (LMNP) :
 - Avantages et conditions à respecter
 - A quel type de client proposer le statut LMNP
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »
- Savoir présenter le statut loueur meublé non professionnel (LMP) :
 - Avantages et conditions à respecter
 - A quel type de client proposer Le statut LMP
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »

*** QUIZ DE MÉMORISATION**

***Savoir présenter Le statut LMNP et LMP : mise en situation**

APRES CHAQUE JOUR

***TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES**

***ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION**

***TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT**

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.