



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

FORMATION INTEGRATION : DROIT IMMOBILIER - PROSPECTION - MATERIAUX DE CONSTRUCTION

<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 (Viso et e-learning)
<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>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maîtriser les nouvelles contraintes encadrant la transaction et la négociation immobilière : Les mandats, les informations obligatoires, l'affichage des prix, les diagnostics, bases en urbanisme. ➤ Connaître les techniques pour développer son portefeuille de biens immobiliers et optimiser son planning. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Prospecter efficacement afin d'obtenir les biens avant les sites des particuliers. ➤ Savoir se fixer des objectifs, préparer et organiser sa prospection. ➤ Utiliser l'analyse technique d'un bien immobilier pour négocier et/ou valoriser un bien immobilier. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Savoir identifier les matériaux de construction, d'isolation, de système de chauffages. ➤ Connaître les techniques commerciales basées sur l'analyse des matériaux. ➤ Exercer la profession en respectant le code de déontologie immobilier obligatoire et lutter contre les discriminations à l'accès au logement.
<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>III. A DISTANCE en e-learning : Plateforme disponible 24h/24 et 7j/7 - Accompagnement sur demande de l'apprenant via la plateforme ou téléphone du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00.</p>
<p>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 21 heures sur 3 jours espacés</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 17h ou 14h à 18h (précisés dans la convention)</p> <p>HORAIRES E-LEARNING : libres dans un laps de temps prédéterminé (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

	<p>moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</p> <p>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</p> <p>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>
2 INTERVENANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Expert en bâti : + de 25 ans d'expérience - Expert en techniques commerciales immobilières : + de 18 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.(précisé dans la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 99,55% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient nos formations (depuis le 05/07/2017)
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 suivi 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. - E-learning : entrées et sorties permanentes.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRESENTATION :

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

PREMIERE PARTIE : LOI ALUR

*PRE-TEST DE CONNAISSANCES

*LES NOUVELLES PRATIQUES COMMERCIALES : LOI HAMON

- Le champ d'application
 - Informations précontractuelles à communiquer aux consommateurs
 - Contrôle et Sanction
- QCM avec 70% de bonnes réponses minimum

*LES NOUVELLES PRATIQUES COMMERCIALES : OBLIGATION LOI ALUR

- Un mandat conforme et incontestable
 - L'affichage des prix et du barème des honoraires
 - Les Conditions Générales de Vente
 - Les Infractions rencontrées par la DGCCRF
 - La Formation Obligatoire des Professionnels
- QCM avec 70% de bonnes réponses minimum

*PRE-TEST DE CONNAISSANCES

*LE CODE DE DÉONTOLOGIE IMMOBILIER (validation des 2 heures obligatoires) + 2 heures sur la lutte contre les discriminations à l'accès au logement

- Introduction : Définition et objectifs
- Le champ d'application
- Les nouvelles Pratiques commerciales obligatoires : Ethique professionnelle, Respect des lois et règlements, Compétence, Transparence, Confidentialité, Défense des intérêts en présence, Conflits d'intérêts, Confraternité, Règlement des litiges, Discipline
- Les sanctions

QCM avec 70% de bonnes réponses minimum

***BON A SAVOIR**

-Avis de valeur vs Estimation

DEUXIEME PARTIE : LA PROSPECTION IMMOBILIERE

***INTRODUCTION :**

Etude de marché Ifop :

- Les pratiques d'achat (renseignements les plus recherchés et sources d'informations privilégiées)
- Les services attendus du prospect vis à vis d'un professionnel immobilier.

***QCM à 70% de bonnes réponses pour valider le module**

***LA PROSPECTION FACILE :**

Rentrer autant de mandats que nécessaire, 23 techniques de prospection les plus efficaces, générer des contacts acquéreurs Web, obtenir un mandat quelque soit le prétexte initial de votre venue.

- Les recommandations : Techniques et suivies
- La pige et les techniques de prospection téléphonique
- Le boîtage ciblé et efficace
- Le publipostage ou mailing (type de mail, MMS, emailing)
- La communication événementielle (sponsoring, associatif)
- Les acquéreurs (la pige inversée)
- Les réseaux sociaux
- La recherche immobilière ciblée
- Autres méthodes

***QCM à 70% de bonnes réponses pour valider le module**

ETUDE DE CAS : ETABLIR UN PROGRAMME DE PROSPECTION

TROISIEME PARTIE : LES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

***COMPRENDRE LES ETAPES DE CONSTRUCTIONS D'UNE MAISON**

- La préparation du terrain et du socle de construction (le terrassement)
- Le soubassement
- Le dallage et les murs
- La toiture et la charpente

***QCM à 70% de bonnes réponses pour valider le module**

***LES MATERIAUX DE CONSTRUCTION**

- Etre capable de les identifier et connaître leurs principales propriétés.
- Savoir utiliser leurs forces et faiblesses pour estimer un bien, le négocier ou le mettre en valeur lors d'une visite avec un acquéreur potentiel.

***QCM à 70% de bonnes réponses pour valider le module**

*** LES MATERIAUX D'ISOLATION**

- La déperdition calorifique
- Les isolants : Présentation et couplage avec les matériaux de construction.
- Le vitrage : simple, double et triple
- Les utiliser dans le cadre d'un argumentaire commercial.

***QCM à 70% de bonnes réponses pour valider le module**

***LES SYSTEMES DE CHAUFFAGE**

- Avantages et inconvénients des différents systèmes de chauffage
- Savoir les utiliser dans le cadre d'un argumentaire d'estimation, ou de présentation d'un bien à un acquéreur potentiel.

***QCM à 70% de bonnes réponses pour valider le module**

***LES TECHNIQUES COMMERCIALES**

- Construire son argumentaire.
- Présentation d'une technique d'estimation basée sur les forces et faiblesses technique du bien immobilier.

***QCM à 70% de bonnes réponses pour valider le module**

A CHAQUE FIN DE PARTIE :

***VIDÉO DE RÉVISION DE TOUT LE PARCOURS DE FORMATION**

***POINT RENCONTRE OBLIGATOIRE**

*** TEST FINAL D'ÉVALUATION : SAVOIR TRAITER AVEC L'INVESTISSEUR DANS L'ANCIEN (minimum 70% de bonnes**

réponses)

***ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION ET LE FORMATEUR**

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.