



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

PATHOLOGIES DU BÂTI ET MATERIAUX + TECHNIQUES COMMERCIALES

<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 ou PARTIE 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Connaître les étapes de construction d'une maison + Savoir identifier les forces et faiblesses des matériaux de construction, d'isolation, des systèmes de chauffages. ➤ Mémoriser le vocabulaire basique de la construction ➤ Pathologies courantes des bâtiments et conséquences <p>JOUR 2 ou PARTIE 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Maîtriser les techniques commerciales basées sur l'analyse technique des forces et faiblesses d'un bien immobilier dans les situations suivantes: <ul style="list-style-type: none"> • Pour négocier le prix du bien lors de l'évaluation ou pour obtenir une baisse du prix. • Pour valoriser son analyse lors de la prise du mandat (en vue d'une confiance exclusive) • Pour valoriser le bien lors de la rédaction d'une annonce ou d'une visite • Pour préserver ses honoraires lors d'une négociation Acquéreur/Vendeur. ➤ Renforcer son image de professionnel et sa capacité à convaincre ➤ Monter en compétence et se différencier de ses concurrents.
<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</p>	<ol style="list-style-type: none"> I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot. II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot. 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. - Assistant pédagogique et technique : Formateur Louis
<p>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures sur 2 jours espacés</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h 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 moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)

	<ul style="list-style-type: none"> 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).
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. ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 268 avis entre le 16/11/2017 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 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

*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 1

*COMPRENDRE LES ÉTAPES 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
- Les enduits de façades

*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD - QUIZ

*LES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

- Être 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.

* LES MATÉRIAUX 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.

*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD DES DEUX CHAPITRES - QUIZ

*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.

***CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD – QUIZ**

***PHATOLOGIES COURANTES**

- Fissures : Façades- en bas de toiture
- Humidité extérieure et en murs intérieur : Remontées
- Moisissures intérieures : Sols- pieds de cloison- Haut de cloison- Plafond
- Conduit de cheminée : bistré
- Carrelage : soulèvement- faïençage

***CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD – QUIZ**

JOUR 2 – PARTIE 2

***QUIZ DE RÉVISION DU NIVEAU 1 ET CONTROLE DES CONNAISSANCES PORTANT SUR :**

- Les étapes de constructions d'une maison.
- Les forces et faiblesses des matériaux de construction, d'isolation, des chauffages.

LES TECHNIQUES COMMERCIALES

- Présentation d'une technique d'estimation et de valorisation basée sur les forces et faiblesses technique du bien immobilier.
- Constitution de l'argumentaire.

***EXERCICES PRATIQUES**

***ATELIER DE MISE EN SITUATION (si possible sur les biens du professionnel(le))**

- Pour négocier le prix du bien lors de l'évaluation ou pour obtenir une baisse du prix.
- Pour valoriser son savoir technique lors de la prise du mandat (en vue d'une confiance exclusive)
- Pour valoriser le bien lors de la rédaction d'une annonce ou d'une visite acquéreur potentiel
- Pour préserver ses honoraires lors d'une négociation Acquéreur/Vendeur.

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.