



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

DEVENIR INVESTISSEUR DANS L'ANCIEN

SAVOIR TRAITER AVEC LES INVESTISSEURS DANS L'ANCIEN

<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"> <input type="checkbox"/> Être crédible sur le marché de l'investissement dans l'ancien pour obtenir des mandats de recherche investisseurs ou mandat de vente de bien d'investissement. <input type="checkbox"/> Savoir distinguer les principaux dispositifs d'investissement dans l'ancien en les expliquant : Déficit foncier, meublés, Malraux, De Normandie, etc. <input type="checkbox"/> Être capable de calculer la rentabilité de deux dispositifs d'investissements différents pour obtenir la confiance du client investisseur ou vendeur.
<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 : Formateur Serge - 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 (précisés dans la convention)</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) 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.(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 97 avis entre le 10/09/2018 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

* L'APPROCHE INVESTISSEUR (CLIENT)

- Notion de rentabilité financière.
- Savoir traiter la demande d'un investisseur : les différents objectifs recherchés, le financement, le souhait particulier.
- Les services pouvant être rendus aux investisseurs : Exemple d'offre commerciale de recherche « clé en main ».
- Stratégie de recherche et source.

* QUIZ DE MÉMORISATION

*ETUDES DE CAS

*PRÉSENTATION DES DISPOSITIFS D'INVESTISSEMENTS DANS L'ANCIEN

- La location nue et les revenus fonciers
- Le meublé et les BIC
- LMNP et LMP
- Loi Malraux
- Denormandie

* QUIZ DE MÉMORISATION

*ETUDES DE CAS

* QUIZ DE MÉMORISATION

- * Savoir décrire un dispositif : Mise en situation

*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques et vidéos afin de pérenniser les acquis.