



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

FACILITER LES TRANSACTIONS IMMOBILIERES GRACE AUX AIDES A LA RENOVATION ÉNERGÉTIQUE.

PRÉ-REQUIS	<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.
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Connaître les aides à la rénovation énergétique pour faciliter la vente. ➤ Pouvoir conseiller et rassurer les acquéreurs et les propriétaires. ➤ Savoir créer des partenariats avec les entreprises de travaux énergétiques pour une relation Gagnant/Gagnant d'apporteurs d'affaires.
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)	<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.
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 8h sur 1 jour.</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 14h à 18h ou 13h à 17h (précisés dans la convention)</p>
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<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).
INTERVENANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Expert formateur en techniques commerciales : + de 18 ans d'expérience (Profil du formateur en 3^{ème} page)
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ NOUVELLE FORMATION 2024 : à savoir que 99,90% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient nos formations, calculé à partir de 3918 avis depuis le 04/10/2017.

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 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

*LES AIDES : Connaître les aides à la rénovation énergétique pour faciliter la vente.

- Aides financières de l'Anah pour réaliser des travaux d'amélioration de l'habitat
- Certificats d'économie d'énergie (CEE) "Standard"
- Chauffage solaire à l'aide d'une installation solaire thermique
- Éco-prêt à taux zéro (éco-PTZ)
- Prime énergie "MaPrimeRénov"
- Quelles aides peut-on toucher pour réaliser des travaux dans son logement ?
- Rénovation énergétique : comment cumuler l'éco-PTZ avec MaPrimeRénov' ?
- Rénovation globale : MaPrimeRénov' Sérénité

*ÉTUDE DE CAS : Pouvoir conseiller et rassurer les acquéreurs et les propriétaires.

- Profil d'acquéreur à étudier
- Profil de propriétaire à étudier.

* Savoir créer des partenariats avec les entreprises de travaux énergétiques pour une relation Gagnant/Gagnant d'apporteurs d'affaires.

- Quels sont les entreprises de rénovation impliquées et éligibles.
- Comment créer un partenariat durable et vérifier la compétence de l'entreprise.

*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.

PRÉSENTATION FORMATEUR LOUIS

[Voir toute l'Equipe formateurs](#) →



Dans l'immobilier depuis 2005, d'abord sur le terrain puis au service des entrepreneurs, la création d'EFODI est vite devenue une évidence. Ma spécialité sur le terrain : les investisseurs, le viager, les terrains.

Mon expérience, mes études supérieures et la confiance de mes pairs, m'ont permis ensuite de former pendant plus de 15 ans. Aider à partir de la fusion des meilleurs savoir-faire immobiliers de France dans le domaine commercial, de l'organisation et leurs secrets de réussite. Mon objectif, vous enseigner les bonnes pratiques commerciales. Véritable entrepreneur, j'aime transmettre cette énergie positive et donner les clés du succès à tous les professionnels de l'immobilier ou en création d'activités. Gérant et fondateur d'EFODI, mon exigence est de vous offrir un service clé en main, et des formations centrées sur l'augmentation de votre chiffre d'affaires via plusieurs leviers que vous découvrirez à travers nos formations et formateurs.