



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

SAVOIR TRAITER AVEC LES MARCHANDS DE BIENS

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, habilitées 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.
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	<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>
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Savoir présenter les affaires à un marchand de bien ➤ Comprendre le fonctionnement + les types de société + la revente de biens ➤ Comprendre la loi De Normandie
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE <i>(précisés dans la convention)</i>	<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>
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION <i>(précisés dans la convention)</i>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : 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 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	❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation.
TAUX DE SATISFACTION	❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 42 avis entre le 15/11/2021 et le 31/12/2025.
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. ➤ Coordinateur 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

I – DEFINITION-EXPLICATION DU MARCHAND DE BIENS

1/ particulier ou professionnel

2/ quelles sociétés

3/ la fiscalité

4) quel style de marchand de bien (parcelles, appartement, maison, commerce, murs commerciaux, etc..)

II – DEFINITION-EXPLICATION DES PLUS VALUES

1/ quels frais ?

2/ déductions et plus-values

III – PROPOSER DE AFFAIRES A DES MARCHANDS DE BIENS

1/ la prise de mandat pour un marchand de biens

2/ savoir estimer les travaux pour un marchand de bien

3/ Proposer plusieurs possibilités de revente au client

4/ calculer le bénéfice pour le client

5/ savoir reprendre le bien à la vente

IV – LA DEMARCHE EN CLIENTELE

Cas pratiques avec un client réel sur un bien immobilier

V – DISPOSITIF DENORMANDIE

Qu'est-ce que le dispositif Denormandie ?

Quelles villes concernées

Une fiscalité avantageuse pour l'immobilier ancien

Éligibilité aux Monuments Historiques : un complément non négligeable

Conditions d'éligibilité et de location

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.