

DE LA PROSPECTION À LA VENTE D'UN BIEN : ENTRE "ACTION COMMERCIALE" ET "DEVOIR DE CONSEIL"

LES ÉTAPES INDISPENSABLES POUR ÉVITER LES RISQUES DE CONTENTIEUX

MONTÉE EN COMPÉTENCE



PRESENTATION

La Loi Alur est entrée en vigueur en mars 2014. Cette loi a modifié les conditions de délivrance et de renouvellement des cartes professionnelles des professionnels de l'immobilier. Elle a surtout introduit l'obligation de formation des agents ainsi que des professionnels de ce secteur. Elle a pour but de perfectionner et de mettre à jour leurs connaissances et leurs compétences pour pouvoir exercer leur métier. La Loi Alur a modifié les conditions du renouvellement de la carte professionnelle et définit un nouveau cadre déontologique. En effet, les professionnels de l'immobilier ont une obligation de formation tout au long de leur carrière. La durée de formation doit être de 14 heures par an, ou 42 heures réalisées dans les 3 années consécutives d'exercice.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, vous serez capable :

- Apprendre à ne pas privilégier l'action commerciale au détriment du devoir de conseil.
- Connaître les indispensables informations à se procurer pour prendre à la vente un bien immobilier dans de bonnes conditions.
- Maîtriser l'environnement juridique afin d'éclairer les parties, assumer son devoir de conseil et justifier ses honoraires en mettant en avant sa maîtrise du droit immobilier

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel de l'immobilier devant se conformer aux obligations du Décret 2016-173 du 18/02/2016 (titulaires de la carte professionnelle, ainsi que les négociateurs, les salariés ou indépendants)

DUREE

Formation modulable, la durée sera adaptée à vos besoins (Consulter notre catalogue sur notre site internet). Un forfait kilométrique peut être appliqué en cas de déplacement.

Nous prenons en charge la constitution et le suivi des dossiers de financement à votre OPCO (AGEFICE)

LA FORMATION

CONTENU

- Module 1 : Agent Immobilier = Profession réglementée
- Module 2 : Les différentes méthodes de prospection
- Module 3 : Qu'est ce que l'évaluation d'un bien ?
- Module 4 : Analyse des documents juridiques et devoir de conseil
- Module 5 : Les principales obligations d'informations clients
- Module 6 : Pourquoi rédiger ses propres compromis de vente ?
- Module 7 : Assurance RCP - Les principaux contentieux

MÉTHODES MOBILISÉES

- Participative en groupe
- Méthodes variées et actives (ressources numériques, exercices, échange, QCM ...)
- Espace apprenant dédié
- Formation en présentiel
- Apports théoriques
- Support de formation
- Synthèse

FORMATIONS ET ACCOMPAGNEMENTS



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cette formation n'étant pas certifiante, il n'y a pas d'évaluation finale. Malgré tout, des évaluations seront proposées tout au long de la formation afin de valider le niveau de compétences acquis. Ces évaluations seront proposées sous la forme de Quiz Kahoot! ou de QCM.

PRÉ REQUIS

- Maîtriser le français oral
- Maîtriser le français écrit
- Etre en activité dans l'immobilier

Personnes en situation de handicap : Accès PMR - Entretien préalable pour définir les possibilités d'adapter l'accueil et l'accompagnement au sein de notre organisme.

MODALITÉS & DELAI D'ACCÈS

Formation inter ou intra-entreprise. Le délai d'accès à une formation est compris entre 15 jours et 1 mois, selon le calendrier de la formation. Formation totalement finançable par votre OPCO.

Nous contacter pour plus d'informations.

DES RENSEIGNEMENTS ?

CONTACT@AMALYSFORMATIONS.FR
02 51 16 22 23



AMALYSFORMATIONS.FR

