

# LE CODE DE DEONTOLOGIE DE L'AGENT IMMOBILIER

## 2 heures

### Objectif de la formation :

- Maîtriser les obligations et les règles déontologiques
- Être capable de mettre en place une véritable conformité déontologique au sein de l'agence immobilière

Pour le public immobilier : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens immobiliers et ou marchands de listes.



### **Public concerné :**

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

### **Les informations pratiques :**

Durée de la formation : 2 heures

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif en inter : 100€ HT soit 120€ TTC par personne

Tarif en intra : *nous consulter pour obtenir un devis*

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier  
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH  
(Institut de la Construction et de  
l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnement tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## **Programme de la formation :**

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.

Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1

#### **1) Tour de table**

Présentation du programme  
Tour de table  
Règles de vie  
Test de positionnement

#### **2) Champ d'application**

#### **3) L'Éthique professionnelle**

#### **4) Le respect des lois et règlements**

#### **5) Le Respect de l'obligation de formation continue**

#### **6) La direction de l'entreprise**

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnement tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

**7) *La transparence vis-à-vis du client***

**8) *La confidentialité***

**9) *La défense des intérêts en présence***

**10) *Les conflits d'intérêts***

**11) *La confraternité***

**12) *Le règlement des litiges***

**13) *La Discipline***

**14) *Test d'évaluation des acquis***

QCM

**15) *Bilan de la formation***

Tour de table