

Parcours E-LEARNING

GESTION - 14H



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 : 14 heures

Modalités d'accès : Formation ouverte à distance en E-LEARNING

Accès : Modules disponibles directement sur la plateforme Qweed 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, sur tous les outils digitaux (PC, MAC, tablette, mobile).

Prérequis : Aucun

Délais d'accès : 6 mois après ouverture

Tarif : 170€ HT soit 204€ TTC

Objectifs de la formation :

- Maîtriser et perfectionner ses connaissances et compétences dans les domaines : juridique, économique, commercial, les domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, la transition énergétique, et la déontologie.

- Être capable de mesurer les enjeux de La Loi Alur.

- Être en mesure d'appréhender les nouvelles obligations et faire le lien avec l'exercice du métier.

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.



Formule :

- E-LEARNING
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
Formation en partie sonorisée et sous-titrée : accessible aux personnes malentendantes. Pour tout besoin spécifique 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).

Programme de la formation :

1) Test de positionnement

2) Déontologie de l'agent immobilier 120mn

Bien connaître les règles de déontologie liées à l'exercice du métier d'agent immobilier.

Quiz

3) La non-discrimination dans l'immobilier 120mn

Reconnaître la discrimination et distinguer les différents types.
Connaître le cadre réglementaire et les risques encourus.
Adopter une bonne conduite face à un cas de discrimination.
Réaliser une transaction immobilière dans le cadre légal et en toute objectivité.

Quiz

4) La lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme 45mn

Savoir reconnaître les opérations suspectes.
Connaître les obligations réglementaires en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et de financement du terrorisme.
Savoir réagir en cas de doute.

Quiz

5) Gestion locative 195mn

a/ Gestion locative : de la sélection du locataire à sa sortie des lieux 150 mn

Bien connaître les règles en matière de location.
Connaître les obligations réglementaires des 2 parties.

b/ Les assurances vacance locative et Loyer impayé 45mn

Comprendre les assurances et garanties de loyers, carence et vacance locative.
Connaître la réglementation et les procédures de ces assurances.

Quiz

6) Actualité de l'immobilier 195mn

a/ Tout savoir sur le dispositif Denormandie 45 mn

Connaître les avantages du dispositif fiscal Denormandie dans le cadre d'un achat immobilier.

Maîtriser les contraintes du dispositif.

Mieux conseiller les investisseurs sur ce type d'investissement.

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 :

- Quiz sommatifs et formatifs en ligne sur le LMS (Learning Management System). Utilisation de Qweed Community : Livret d'acquisition des compétences en ligne,

- Tout au long de la formation, l'apprenant aura des mises en situations avec des quiz,

- Pédagogie inductive,

- Formation partiellement sonorisée et sous-titrée,

- Fiches téléchargeables et liens,



Programme de la formation :

b/ Le régime de location meublée et les locaux commerciaux équipés 60 mn

Bien connaître les régimes des locations meublées et des locaux commerciaux équipés.
S'informer sur leur statut juridique et fiscal.

c/ RE 2020 : les nouveaux standards de la construction 20 mn

S'informer sur la réglementation thermique (RT) qui sera applicable à toutes les constructions neuves à partir de fin 2020.

d/ La loi Pinel et le Pinel Plus 30 mn

Connaître les principes et les caractéristiques de la loi Pinel.

e/ Le nouveau Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) 40mn

Comprendre la nouvelle méthode de calcul du DPE.
Comprendre l'impact de son évolution sur les logements et les professionnels de l'immobilier.
Mieux conseiller ses clients lors de la mise en vente ou en location d'un bien.
Quiz

7) Culture juridique 165 mn

a/ Comprendre la Société Civile Immobilière (SCI) 30 mn

Connaître les caractéristiques d'une SCI ; Être capable de rédiger les statuts d'une SCI.

b/ La notion de capacité juridique 30 mn

Connaître les possibilités des mineurs et incapables majeurs d'effectuer des actes d'administration, comme l'emprunt.
Qualifier les actes d'administration courants ou non, les actes de disposition classiques ou particulièrement graves...

c/ Les régimes matrimoniaux 60 mn

Déterminer à qui appartiennent les biens du couple.
Savoir comment les biens sont gérés.
Savoir comment les biens sont gérés en cas de divorce.
Connaître les différents statuts du couple.

d/ Comprendre les enjeux du RGPD 45 mn

Comprendre les grands principes du RGPD (Règlement sur la protection des données personnelles) au travers de cas pratiques.
Adopter les bons réflexes lors de la collecte de données des clients et prospects.
Quiz

8) Test d'évaluation des acquis

QCM

- Quiz amont pour évaluer les connaissances de l'apprenant et ses besoins en formation,

- Un quiz final : 70% de bonnes réponses sont nécessaires pour valider la formation.

Assistance :

Possibilité de poser des questions à tout moment.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : contact@eurobail-formation.fr

Conditions de validation :

Une attestation de réussite du parcours vous est délivrée lorsque vous avez réussi tous les modules du parcours et passé le quiz final. (il faut atteindre 70% de bonnes réponses au QCM final).

