

PROGRAMME DE FORMATION

Parcours 42 heures : Formation immobilières obligatoires (loi Alur)

Public :

Toute personne travaillant dans l'immobilier et souhaitant développer ses connaissances et accroître ses performances.

Prérequis :

Aucuns, mais un test de positionnement effectué par le formateur permettra de définir le niveau du stagiaire.

Modalités et délais d'accès :

Inscription dans le cadre du plan de développement des compétences de votre entreprise ou en financement direct. Accès possible toute l'année.

Délai d'un mois maximum pour la mise en place des premières sessions.

Objectifs :

Mise à jour et perfectionnement des connaissances et compétences obligatoires pour les professionnels de l'immobilier.

Contenu de la formation :

MAITRISER LES REGLES D'URBANISME DANS UNE TRANSACTION IMMOBILIERE (14 heures)

1. Test de positionnement
2. Les règles d'utilisation du sol
 - L'urbanisme réglementaire
 - ❖ Réglementation nationale et locale, le SCOT, le PLU, le COS, les zonages et divisions de terrains.
 - L'urbanisme individuel, l'environnement juridique et économique d'un terrain à bâtir
 - ❖ Constructibilité du terrain, certificat d'urbanisme, viabilisation du terrain,

superficie et limites à bâtir, déclaration de travaux, changement de destination, formalités.

3. Les servitudes d'utilité publique

4. Connaitre et utiliser tous les outils et méthodes d'évaluation pour estimer un bien (parcelle et/ou bâti)

- Urbanisme géoportail, le cadastre, Geofoncier, Etalab, Patrim .

5. La responsabilité de l'agent immobilier dans une estimation erronée

6. Cas pratiques de synthèse

- Evaluation d'un bien bâti ou non en tenant compte des impératifs du PLU, des servitudes.

PROSPECTION ET NEGOCIATION DU MANDAT (13.5 heures)

1. Test de positionnement

2. Le marché immobilier et ses évolutions

- Connaitre, comprendre et s'adapter

3. L'environnement juridique et ses contraintes

- La responsabilité du professionnel de l'immobilier

4. Préparation physique et mentale de l'agent immobilier

- S'adapter et comprendre le client par le langage verbal, non verbal

5. Les modes de prospections (actives et passives)

- Prospection active (recherche de mandat)
 - ❖ Prospection téléphonique (méthodes)
 - ❖ Prospection en face à face (découverte des besoins, reformulation, gestion et traitement des objections)
 - ❖ Jeux de rôles
- Prospection active (accueil client)
 - ❖ Accueil, découverte des besoins, (découverte des besoins, reformulation, SONCASE, CAP, gestion et traitement des objections)
 - ❖ Jeux de rôle
- Prospection passive
 - ❖ Réseaux sociaux, réseaux de proximité, internet

LA MEDIATION EN IMMOBILIER (3.5 heures) (transaction, gestion, location)

1. Test de positionnement
2. Qu'est-ce que la médiation
3. Son cadre juridique et objectifs
4. Quels sont les litiges éligibles à la médiation

5. Les apports de la médiation par rapport à une procédure judiciaire

DEONTOLOGIE ET NON DISCRIMINATION (4 heures)

LA DEONTOLOGIE (2 heures)

6. Test de positionnement
7. Des règles de déontologie
8. Les dispositions du code de déontologie
9. Le conseil national de la transaction et de la gestion immobilière

LA NON-DISCRIMINATION (2 heures)

10. Test de positionnement
11. Définition de la discrimination immobilière
12. Ce que dit la loi
13. Les sanctions
14. Les différents types et formes de discrimination
15. Comment mettre mon agence en conformité
16. Comment réagir face à des demandes discriminatoires de votre client ?

SMARTVIDÉO : Optimiser la mise en avant visuelle de biens (7 heures)

PRÉSENTATION

Cette formation est destinée aux agents immobiliers souhaitant optimiser la mise en avant visuelle de biens. La communication à travers les médias sociaux est devenue incontournable. La maîtrise de la vidéo et de la photo réalisée avec un smartphone est un véritable atout pour une entreprise.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez capable : ▪ D'optimiser l'utilisation de votre smartphone (Bases, réglages, montage, retouches et applications) ▪ De produire des vidéos et photos mettant en valeur vos biens immobiliers

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation participative

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Support de présentation keynote interactif et démonstration sur Smartphone Android et IOS.

MATIN

Introduction • Introduction générale et présentation des modèles de smartphones conseillés.

0. Test de positionnement

1. Les bases de la vidéo • Composition d'un cadre • Contrôler la lumière • Optimiser le son

2. Les réglages • Exposition • Balances des blancs • Mise au point/focus • Fréquence d'image

APRES-MIDI

3. Mise en situation • Par groupe de 2 ou 3, réalisation d'une video et de photos reprenant les éléments vus dans la matinée.

4. Montage et Mise en ligne • Dérush • Techniques de montage • Implémenter une musique • Export du projet • Mise en ligne sur Le Bon Coin

Dates :

Inscriptions possibles toute l'année

Lieu :

En présentiel dans les locaux de Mentor Institut ou sur site de la société cliente dans une salle mise à disposition pouvant accueillir les stagiaires.

Coût :

Formation financée par l'entreprise ou par l'Opco dans le cadre de la formation continue.

Tarification : 600 € par stagiaire (Non assujetti à la TVA)