

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier 07:28
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10:27
- Quiz intermédiaires 10:00

TOTAL : 27 :55

Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active 14 :56
- La prospection passive 06 :02
- Comment faire une bonne prospection ? 03 :13
- Quiz intermédiaires 15:00

TOTAL : 39 :11

ि INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

Module 3 : Les rendez-vous vendeur

RO

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le RO ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du RO 04 :34
- **SIMULATION RO** ([simulation](#)) 06 :40

TOTAL : 30 :39

R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION R1 - 1ère partie** ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION R1 - Variante n°1** ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION R1 - Variante n°2** ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION R1 - Variante n°3** ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

TOTAL : 56 :17

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION R2 - 1ère partie** ([simulation](#)) 20 :44
- **SIMULATION R2 - Variante n°1** ([simulation](#)) 05 :58
- **SIMULATION R2 - Variante n°2** ([simulation](#)) 14 :55
- **SIMULATION R2 - Variante n°3** ([simulation](#)) 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02 :14 : 01

TOTAL MODULE 3 : 03 :40 :57

Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07 :21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients - INTRODUCTION ([simulation](#)) 02 :40
- La découverte acquéreur ([simulation](#)) 11 :19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03 :52
- Comment réaliser une visite 08 :21
- La visite avec les clients ([simulation](#)) 20 :10
- Comment négocier une offre d'achat 05 :40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04 :28
- Quiz intermédiaires 30 :00

TOTAL : 01 : 37: 24

Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

ि INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

• Les causes qui entraînent la nullité du mandat	03:25
• Quiz intermédiaires	25:00
TOTAL :	40:36

Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

• La désignation du vendeur	05:44
• La désignation du mandataire et la désignation du bien	04:07
• État d'occupation du bien	02:04
• Prix de vente et honoraires du mandataire	06:12
• La validité du mandat et les conditions générales du mandat	06:04
• Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser	03:23
• Reddition de comptes et élection de domicile	05:19
• Pourquoi privilégier le mandat exclusif	03:26
• Argumentaire pour défendre l'exclusivité	06:00
• Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL : **01:27:19**

Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

• Intro	01:28
• Le règlement de copropriété	01:59
• Les procès verbaux d'assemblées générales	02:56
• Les relevés de charge	04:40
• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété	02:04
• La fiche synthétique de la copropriété	02:07
• Le diagnostic technique global	01:52
• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01:34
• Le diagnostic technique amiante	01:58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02:08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02:15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

✉ CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

- Loi Carrez – superficie 02:35
- L'assainissement non collectif 01:54
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté 02:09
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02:06:18

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence 03:19
- Document d'information précontractuelle signé hors agence 02:47
- Quiz intermédiaires 10:00

TOTAL : 16:06

Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat 06:43
- La promesse de vente 03:06
- Le compromis de vente 02:02
- Quiz intermédiaires 15:00

TOTAL : 26:51

Module 10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 02:10
- La déclaration des parties 01:37
- Nature et description des biens 03:44
- Diagnostics techniques 01:29
- La déclaration du vendeur 04:55
- L'état d'occupation 04:47
- Les conditions générales de la vente 05:36
- Les conditions financières de la vente 04:22
- Le financement de l'acquisition 10:20
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité 03:52
- La réalisation de la vente 08:19
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution 03:28
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

compromis et l'obligation de garde du vendeur	02 :34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	03 :11
• Le droit de rétractation et mode de notification	04 :04
• Annexes	02:16
• Quiz intermédiaires	45:00

TOTAL : 01:51:44

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	02:58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10:02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	08:30
• Information sur la santé financière de la copropriété	02:57
• Conclusion	01:32
• Quiz intermédiaires	20:00

TOTAL : 45 :59

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

• Introduction	01:54
• Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?	02:24
• Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites	02 :12
• Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé	01:53
• Quelle est la psychologie du banquier ?	01:47
• Les différents types de prêt	03:22
• Les franchises	01:32
• Les différents types de garantie	02:29
• Comment négocier le prêt bancaire ?	07:10
• Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL : 01:04:43

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

❷ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❸ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

❹ CONTACT

Télé : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

❺ HORAIRES

Libres en E-learning

Module 13 : DIVERS THÈMES

- | | |
|--|-------|
| • Loi SRU | 03:40 |
| • Procuration pour vendre | 01:13 |
| • Cession compromis de vente | 01:58 |
| • Accord de résolution amiable | 02:36 |
| • Convention d'entreposage temporaire | 02:59 |
| • Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur | 02:26 |
| • Le départ tardif du vendeur | 01:26 |
| • Financement prorogation | 03:33 |
| • L'état daté | 02:36 |
| • Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ? | 01:51 |
| • Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ? | 02:07 |
| • Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ? | 02:19 |
| • Comment réduire les frais de notaire ? | 01:50 |

TOTAL : **30:34**

Module 14 : Cas pratiques

- | | |
|---|-------|
| • Introduction | 2:11 |
| • Mandat exclusif - Partie 1 | 12:37 |
| • Mandat exclusif - Partie 2 | 14:32 |
| • Mandat simple (appartement) | 14:01 |
| • Mandat semi-exclusif (appartement) | 15:39 |
| • Avenant au mandat exclusif (baisse de prix) | 3:35 |
| • Offre d'achat | 12:18 |
| • Avenant offre d'achat acceptée | 4:23 |
| • Compromis de vente - Partie 1 | 10:56 |
| • Compromis de vente - Partie 2 | 10:59 |
| • Compromis de vente - Partie 3 | 10:54 |
| • Compromis de vente - Partie 4 | 9:15 |
| • Compromis de vente - Partie 5 | 10:09 |
| • Déclaration de financement personnel | 4:22 |
| • Procuration pour vendre | 6:22 |
| • Prorogation du compromis de vente | 14:22 |
| • Résolution amiable | 3:11 |

TOTAL : **2:39:46**

- Test de satisfaction 05:00

TOTAL : 18'25'23

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

L'accompagnement pédagogique

L'accompagnement pédagogique est assuré avec un formateur qui forme l'apprenant dans un parcours individuel, précisément adapté au besoin de l'apprenant dans le but d'obtenir la certification visée. En dehors des heures de formations prévues, l'organisme prévoit un accompagnement pour s'assurer de la satisfaction de l'apprenant, de la conformité administrative de son dossier ainsi qu'un temps particulier pour la préparation à la certification.

L'accompagnement technique

En début de parcours, un accès e-learning est envoyé à l'apprenant. Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'assoir ses compétences théoriques. Les heures de connexion ne sont jamais décomptées des heures de formation prévues. L'apprenant a un accès à une plateforme développée en interne par Compétences First pour gérer les documents pédagogiques (Attestations, émargement, etc.).

PACK 28h - Transaction pour commerciaux

★ OBJECTIFS

- Identifier les nouvelles règles liées à la nondiscrimination dans l'immobilier

ⓘ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h00

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

☒ MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCM

✉ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

- | | |
|--------------------------|-------|
| ○ Test de positionnement | 5'00 |
| ○ Introduction | 11'37 |

Module 1 : La non-discrimination immobilière

- | | |
|--|-------|
| ○ Petites histoires d'introduction vécues | 11'37 |
| ○ Rappel légal précis | 10'10 |
| ○ Comment peut réagir un locataire ? | 4'01 |
| ○ Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ? | 3'56 |
| ○ Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ? | 22'17 |
| ○ D'une caricature à la vraie discrimination | 3'59 |
| ○ Discrimination immobilière | 1'51 |

TOTAL : **57'51**

- | | |
|------------------------|-------|
| ○ QUIZ | 40'00 |
| ○ Test de satisfaction | 5'00 |

TOTAL : 2'02'28

★ OBJECTIFS

- Identifier les obligations liées au code de la déontologie
- Appliquer ces obligations

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

• Test de positionnement	5'00
Module 1 : Le code de déontologie immobilière :	
• Introduction	16'29
• Vos compétences dans le sens du code de déontologie	11'56
• L'éthique professionnelle	10'22
• Rappel tracfin et non discrimination	08'21
• RSAC, agents co et avis de valeurs	10'47
• Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt	22'30
• Éthique professionnelle 2ème partie	10'36
• Oubliez le low cost ²	05'41
• Respect des lois et règlements	04'43
• La compétence	09'16
• Conclusion	08'19
• Test de satisfaction	5'00

TOTAL : 02'00'00

★ OBJECTIFS

- Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles.
- Prioriser les actions à mener
- Gérer et prouver votre mise en conformité

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 1h19

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00

Module 1 : Les bases du RGPD

- Introduction 03'27
- Qui est alors concerné par le RGPD ? 03'16
- Le RGPD qu'est-ce que c'est ? 06'45
- Le RGPD, concrètement je fais quoi ? 07'40
- Quelles données sont concernés ? 02'27
- Le RGPD registre de traitement 03'23
- Récapitulons le plan d'action 02'15
- Vos questions répondues 08'43
- Quizz Intermédiaire 15'00

Module 2 : La CNIL, l'élément central de la conformité au RGPD

- Les missions de la CNIL 03'04
- Les moyens de contrôle de la CNIL 01'59
- Le compte-rendu 02'01

Module 3 : Les principes qui animent le RGPD

- Le responsable de traitement des données personnelles 05'22
 - Quiz 04'00
-
- Test de satisfaction 5'00

TOTAL : 01'19'22

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

• **Module 2.2 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Le mécanisme de la déclaration de soupçon **3'05**
 - Les secteurs "assujettis" **2'37**
 - Quiz **6'00**
- **TOTAL :** **31'04**

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

Module 3 : Qui est assujettie aux obligations anti-blanhiment ?

- Qui est assujettie aux obligations anti-blanhiment ? **4'19**
 - Les professionnels "loi hoguet" assujettis **3'05**
 - Les professionnels « Loi Hoguet » non assujettis **2'02**
 - Quiz **6'00**
- **TOTAL :** **15'26**

Module 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanhiment ?

• **Module 4.1 : L'obligation de mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques**

- Introduction **2'47**
- L'évaluation des risques **4'59**
- La gestion des risques **3'29**
- Quiz **6'00**

• **Module 4.2 : Les obligations de vigilance**

- Introduction **1'57**
- L'identification des clients **8'35**
- Recueil d'informations, abstention et vigilance **2'30**
- La modulation des mesures de vigilance **10'21**
- Les autres obligations de vigilance **2'56**
- Quiz **6'00**

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

• Module 4.3 : Les obligations déclaratives

- La déclaration du déclarant-correspondant 4'21
- La déclaration de soupçon de blanchiment de capitaux 9'21
- La déclaration de soupçon de fraude fiscale complexe 4'58
- Les autres obligations déclaratives 4'38
- Quiz 6'00

• TOTAL :

1'18'52

Module 5 : En cas d'audit

- Que faire en cas d'audit ? 3'58
- Quiz 2'00

• TOTAL :

8'58

- Conclusion 1'47

• Test de satisfaction

5'00

TOTAL : 3'04'25

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

L'accompagnement pédagogique

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)

PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

❷ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❸ MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCM

❹ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

❺ HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00

Module 1 : Les principes généraux de la pathologie du bâtiment

⇒ Sous-module 1 : Pathologie et qualité

- Attentes de la maîtrise d'ouvrage 9'47
- Conséquences de ces attentes diverses 3'07
- Aspects techniques et juridiques 3'11
- Performances : les bureaux d'études 3'06
- Les délais et les prix 4'57
- L'exploitation : durabilité et entretien – Partie 1 3'40
- L'exploitation : durabilité et entretien – Partie 2 8'38
- Quiz intermédiaire 10'00

TOTAL : 46'26

⇒ Sous-module 2 : Maîtrise d'œuvre et entreprise

- Maîtrise d'œuvre 8'47
- Entreprise 8'31
- Quiz intermédiaire 5'00

TOTAL : 22'18

⇒ Sous-module 3 : La loi Spinetta et les assurances

- La loi Spinetta et ses grands principes - Partie 1 6'06
- La loi Spinetta et ses grands principes - Partie 2 7'48
- L'application de la loi Spinetta 6'44
- Assurances - Partie 1 8'39
- Assurances - Partie 2 7'13
- Quiz intermédiaire 10'00

TOTAL : 46'30

⇒ Sous-module 4 : Les différentes réglementations autour de la construction

- Contrôle technique 7'41
- Quiz intermédiaire 3'00

TOTAL : 10'41

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)

PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

ℹ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCM

✉ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

⇒ Sous-module 5 : Certification et qualification

- | | |
|---|------|
| ○ Certification et qualification – Partie 1 | 6'22 |
| ○ Certification et qualification – Partie 2 | 6'39 |
| ○ Quiz intermédiaire | 4'00 |

TOTAL : 17'01

⇒ Sous-module 6 : Règles de construction

- | | |
|-------------------------------------|------|
| ○ Règles de construction – Partie 1 | 6'11 |
| ○ Règles de construction – Partie 2 | 5'11 |
| ○ Quiz intermédiaire | 4'00 |

TOTAL : 15'22

⇒ Sous-module 7 : Agence qualité construction

- | | |
|-------------------------------------|------|
| ○ Agence Qualité Construction (AQC) | 7'28 |
| ○ Quiz intermédiaire | 3'00 |

TOTAL : 10'28

⇒ Sous-module 8 : Responsabilité

- | | |
|---|------|
| ○ Responsabilité des constructeurs – Partie 1 | 5'14 |
| ○ Responsabilité des constructeurs – Partie 2 | 6'29 |
| ○ Quiz intermédiaire | 4'00 |

TOTAL : 15'43

TOTAL MODULE : 3'04'29

Module 2 : Données générales sur la pathologie du bâtiment

⇒ Sous-module 1: Types de sinistres

- | | |
|--|------|
| ○ Les sinistres courants | 3'28 |
| ○ Les sinistres sériels | 8'49 |
| ○ Les sinistres de deuxième génération et les grands sinistres | 5'02 |
| ○ La responsabilité de l'entreprise | 2'03 |
| ○ Quiz intermédiaire | 8'00 |

TOTAL : 27'22

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)

PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

ⓘ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCM

✉ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

⇒ Sous-module 2 : Origine des désordres

- | | |
|---|------|
| ○ Quatre grandes causes de désordre | 5'12 |
| ○ Notion de force majeure | 5'10 |
| ○ Aperçu des règles en vigueur – Partie 1 | 6'33 |
| ○ Aperçu des règles en vigueur – Partie 2 | 7'50 |
| ○ Quiz intermédiaire | 8'00 |

TOTAL : 32'45

TOTAL MODULE : 1'00'07

Module 3 : Sinistre courant

- | | |
|--|------|
| ○ Généralités sur les sinistres courants | 3'05 |
|--|------|

⇒ Sous-module 1 : Béton armé

- | | |
|--|-------|
| ○ La fissuration de retrait du béton | 11'17 |
| ○ Le flueage du béton armé | 7'18 |
| ○ La corrosion des armatures du béton armé | 7'33 |
| ○ Quiz intermédiaire | 4'00 |

TOTAL : 33'13

⇒ Sous-module 2 : Relation sol-bâtiment

- | | |
|--|-------|
| ○ Les fondations superficielles – Partie 1 | 6'54 |
| ○ Les fondations superficielles – Partie 2 | 9'09 |
| ○ Le dallage – Partie 1 | 9'56 |
| ○ Le dallage – Partie 2 | 4'08 |
| ○ Les infiltrations en sous-sol | 10'52 |
| ○ Quiz intermédiaire | 4'00 |

TOTAL : 44'59

⇒ Sous-module 3 : Murs et enduits

- | | |
|--|------|
| ○ La maçonnerie – Partie 1 | 7'33 |
| ○ La maçonnerie – Partie 2 | 5'37 |
| ○ Le soutènement | 5'12 |
| ○ L'enduit de façade | 9'58 |
| ○ La répartition des façades fissurées | 6'59 |
| ○ Quiz intermédiaire | 4'00 |

TOTAL : 39'19

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)

PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

⇒ Sous-module 4 : Éléments de façade

- | | |
|--|------|
| ○ Le revêtement plastique épais et le revêtement souple d'imperméabilité | 7'01 |
| ○ L'isolation thermique par l'extérieur | 8'13 |
| ○ Le revêtement collé | 5'11 |
| ○ Les menuiseries extérieures | 4'40 |
| ○ Quiz intermédiaire | 4'00 |

TOTAL : 29'05

ℹ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

⇒ Sous-module 5 : Bois dans la construction

- | | |
|---|------|
| ○ Le bois dans la construction – Partie 1 | 6'17 |
| ○ Le bois dans la construction – Partie 2 | 6'09 |
| ○ Quiz intermédiaire | 2'00 |

TOTAL : 14'26

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCM

⇒ Sous-module 6 : Couverture

- | | |
|------------------------------|-------|
| ○ Les plaques en fibrociment | 7'13 |
| ○ Les bacs en acier | 9'36 |
| ○ Les tuiles de terre cuite | 10'15 |
| ○ Les tuiles en béton | 2'35 |
| ○ Les ardoises | 3'09 |
| ○ L'étanchéité | 10'31 |
| ○ Quiz intermédiaire | 6'00 |

TOTAL : 49'19

⇒ Sous-module 7 : Revêtements intérieurs et cloisons

- | | |
|-------------------------|------|
| ○ Les chapes | 6'29 |
| ○ Le carrelage | 9'07 |
| ○ Le sol souple | 6'29 |
| ○ Les plaques de plâtre | 5'48 |
| ○ Le coin douche | 3'33 |
| ○ Quiz intermédiaire | 5'00 |

TOTAL : 36'26

✉ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

⇒ Sous-module 8 : Condensation

- | | |
|----------------------|------|
| ○ La condensation | 6'29 |
| ○ Quiz intermédiaire | 2'00 |

TOTAL : 8'29

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)

PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

庇 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCM

CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSO

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

⇒ Sous-module 9 : Panneaux photovoltaïques

- | | |
|--------------------------------|------|
| ○ Les panneaux photovoltaïques | 7'21 |
| ○ Quiz intermédiaire | 2'00 |

TOTAL : 9'21

TOTAL MODULE : 4'24'37

Module 4 : Autres sinistres

- | | |
|--|-------|
| ○ Erreur sans désordre - Partie 1 | 6'05 |
| ○ Erreur sans désordre - Partie 2 | 6'57 |
| ○ Le non-respect du planning | 7'56 |
| ○ Les sinistres de deuxième génération | 8'06 |
| ○ Les sinistres sériels | 5'24 |
| ○ Les sinistres en cours de chantier | 5'39 |
| ○ Quiz intermédiaire | 15'00 |

TOTAL MODULE : 55'07

Module 5 : Amélioration de la qualité de la construction

- | | |
|---|-------|
| ○ Les progrès déjà réalisés – Partie 1 | 5'00 |
| ○ Les progrès déjà réalisés – Partie 2 | 7'24 |
| ○ Les axes possibles aux progrès – Partie 1 | 10'05 |
| ○ Les axes possibles aux progrès – Partie 2 | 6'46 |
| ○ Pour une démarche qualité | 5'55 |
| ○ Quiz intermédiaire | 10'00 |
| ○ Conclusion | 1'29 |

TOTAL MODULE : 45'10

- | | |
|------------------------|------|
| ○ Test de satisfaction | 5'00 |
|------------------------|------|

TOTAL : 10'19'30

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier 07:28
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10:27
- Quiz intermédiaires 10:00

TOTAL : 27 :55

Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active 14 :56
- La prospection passive 06 :02
- Comment faire une bonne prospection ? 03 :13
- Quiz intermédiaires 15:00

TOTAL : 39 :11

ि INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

- Test de positionnement 05:00

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

- Test de positionnement 05:00

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

- Test de positionnement 05:00

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

- Test de positionnement 05:00

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

- Test de positionnement 05:00

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

- Test de positionnement 05:00

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

IMMOFORMA

Mis à jour : Mai 2025

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION R2 - 1ère partie** ([simulation](#)) 20 :44
- **SIMULATION R2 - Variante n°1** ([simulation](#)) 05 :58
- **SIMULATION R2 - Variante n°2** ([simulation](#)) 14 :55
- **SIMULATION R2 - Variante n°3** ([simulation](#)) 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02 :14 : 01

TOTAL MODULE 3 : 03 :40 :57

Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07 :21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients - INTRODUCTION ([simulation](#)) 02 :40
- La découverte acquéreur ([simulation](#)) 11 :19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03 :52
- Comment réaliser une visite 08 :21
- La visite avec les clients ([simulation](#)) 20 :10
- Comment négocier une offre d'achat 05 :40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04 :28
- Quiz intermédiaires 30 :00

TOTAL : 01 : 37: 24

Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

ि INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

• Les causes qui entraînent la nullité du mandat	03:25
• Quiz intermédiaires	25:00
TOTAL :	40:36

Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

• La désignation du vendeur	05:44
• La désignation du mandataire et la désignation du bien	04:07
• État d'occupation du bien	02:04
• Prix de vente et honoraires du mandataire	06:12
• La validité du mandat et les conditions générales du mandat	06:04
• Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser	03:23
• Reddition de comptes et élection de domicile	05:19
• Pourquoi privilégier le mandat exclusif	03:26
• Argumentaire pour défendre l'exclusivité	06:00
• Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL :	01:27:19
----------------	-----------------

Module 7 :

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

• Intro	01:28
• Le règlement de copropriété	01:59
• Les procès verbaux d'assemblées générales	02:56
• Les relevés de charge	04:40
• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété	02:04
• La fiche synthétique de la copropriété	02:07
• Le diagnostic technique global	01:52
• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01:34
• Le diagnostic technique amiante	01:58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02:08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02:15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

- Loi Carrez – superficie 02:35
- L'assainissement non collectif 01:54
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté 02:09
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02:06:18

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence 03:19
- Document d'information précontractuelle signé hors agence 02:47
- Quiz intermédiaires 10:00

TOTAL : 16 :06

Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat 06:43
- La promesse de vente 03:06
- Le compromis de vente 02:02
- Quiz intermédiaires 15:00

TOTAL : 26:51

Module 10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 02 :10
- La déclaration des parties 01 :37
- Nature et description des biens 03 :44
- Diagnostics techniques 01 :29
- La déclaration du vendeur 04 :55
- L'état d'occupation 04 :47
- Les conditions générales de la vente 05 :36
- Les conditions financières de la vente 04 :22
- Le financement de l'acquisition 10 :20
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité 03 :52
- La réalisation de la vente 08 :19
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution 03 :28
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

compromis et l'obligation de garde du vendeur	02 :34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	03 :11
• Le droit de rétractation et mode de notification	04 :04
• Annexes	02:16
• Quiz intermédiaires	45:00

TOTAL : 01:51:44

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	02:58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10:02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	08:30
• Information sur la santé financière de la copropriété	02:57
• Conclusion	01:32
• Quiz intermédiaires	20:00

TOTAL : 45 :59

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

TOTAL : 01:04:43

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

❷ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❸ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

❹ CONTACT

Télé : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

❺ HORAIRES

Libres en E-learning

Module 13 : DIVERS THÈMES

- | | |
|--|-------|
| • Loi SRU | 03:40 |
| • Procuration pour vendre | 01:13 |
| • Cession compromis de vente | 01:58 |
| • Accord de résolution amiable | 02:36 |
| • Convention d'entreposage temporaire | 02:59 |
| • Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur | 02:26 |
| • Le départ tardif du vendeur | 01:26 |
| • Financement prorogation | 03:33 |
| • L'état daté | 02:36 |
| • Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ? | 01:51 |
| • Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ? | 02:07 |
| • Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ? | 02:19 |
| • Comment réduire les frais de notaire ? | 01:50 |

TOTAL : **30:34**

Module 14 : Cas pratiques

- | | |
|---|-------|
| • Introduction | 2:11 |
| • Mandat exclusif - Partie 1 | 12:37 |
| • Mandat exclusif - Partie 2 | 14:32 |
| • Mandat simple (appartement) | 14:01 |
| • Mandat semi-exclusif (appartement) | 15:39 |
| • Avenant au mandat exclusif (baisse de prix) | 3:35 |
| • Offre d'achat | 12:18 |
| • Avenant offre d'achat acceptée | 4:23 |
| • Compromis de vente - Partie 1 | 10:56 |
| • Compromis de vente - Partie 2 | 10:59 |
| • Compromis de vente - Partie 3 | 10:54 |
| • Compromis de vente - Partie 4 | 9:15 |
| • Compromis de vente - Partie 5 | 10:09 |
| • Déclaration de financement personnel | 4:22 |
| • Procuration pour vendre | 6:22 |
| • Prorogation du compromis de vente | 14:22 |
| • Résolution amiable | 3:11 |

TOTAL : **2:39:46**

- | | |
|------------------------|-------|
| • Test de satisfaction | 05:00 |
|------------------------|-------|

TOTAL : 18'25'23
Total Général : 29'46'32

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

L'accompagnement pédagogique

L'accompagnement pédagogique est assuré avec un formateur qui forme l'apprenant dans un parcours individuel, précisément adapté au besoin de l'apprenant dans le but d'obtenir la certification visée. En dehors des heures de formations prévues, l'organisme prévoit un accompagnement pour s'assurer de la satisfaction de l'apprenant, de la conformité administrative de son dossier ainsi qu'un temps particulier pour la préparation à la certification.

L'accompagnement technique

En début de parcours, un accès e-learning est envoyé à l'apprenant. Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'assoir ses compétences théoriques. Les heures de connexion ne sont jamais décomptées des heures de formation prévues.

L'apprenant a un accès à une plateforme développée en interne par Compétences First pour gérer les documents pédagogiques (Attestations, émargement, etc..).