

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 PITKANITROS

⌚ 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

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 PITKANITOS

⌚ 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

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

📞 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

🏛 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

Télé : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ 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

IMMOFORMA

Mis à jour : Mai 2025

Home Staging (15 heures) DECO-01

★ OBJECTIFS

- Connaitre l'histoire de l'architecture et du mobilier.
- Apprendre les styles de décoration d'intérieur.
- Aménager les couleurs, l'éclairage et les espaces.
- Concevoir le développement durable à l'architecture.

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 15h

🏛 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

Matériaux :

- 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

○ Sondage de positionnement	6'00
Module 1 : Le langage visuel du design	
○ Introduction	2'58
○ La théorie du design	9'17
○ Le design d'espace	3'11
○ Les principes du design	10'07
○ Les fondamentaux du design d'intérieur	15'05
○ Les éléments du design	11'32
○ Quiz	6'00
TOTAL :	58'10
Module 2 : L'histoire de l'architecture et des styles	
○ Le néolithique	2'21
○ L'architecture mésopotamienne	6'15
○ L'Egypte antique	6'08
○ Les temples	4'30
○ La décoration et les fresques murales	1'06
○ Le statuaire et les arts décoratifs	0'35
○ La Grèce antique	10'21
○ L'architecture romaine	9'01
○ L'art bizantin	8'13
○ L'architecture mauresque	2'41
○ L'architecture gothique	10'46
○ La renaissance	10'48
○ Le maniérisme	1'25
○ Le Baroque 1590-1725	4'19
○ Le style Rococo	2'06
○ Les styles néo-classiques	1'23
○ Le style victorien	7'28
○ L'époque édouardienne	1'33
○ Le mouvement « Arts And Crafts »	2'08
○ L'art nouveau	4'44
○ L'art déco	2'49
○ Le modernisme	1'34
○ Le Bauhaus	4'16
○ Le post-modernisme	2'08
○ Le minimalisme	2'34
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'57'12

Home Staging (15 heures) DECO-01

★ OBJECTIFS

- Connaitre l'histoire de l'architecture et du mobilier.
- Apprendre les styles de décoration d'intérieur.
- Aménager les couleurs, l'éclairage et les espaces.
- Concevoir le développement durable à l'architecture.

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 15h

🏛 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

Module 3 : Les styles de décos d'intérieur

○ Le style Africain	5'29
○ Le style Américain	4'16
○ Le style Art déco	3'36
○ Le style oriental	5'04
○ Le style asiatique	5'16
○ Le style bohème	6'22
○ Le style anglais	6'32
○ Le style flamand	3'52
○ Le style Hampton	2'34
○ Le style industriel	3'50
○ Le style italien	5'15
○ Le style minimaliste	5'50
○ Le style rétro	8'43
○ Le style rustique	3'46
○ Le style scandinave	2'49
○ Le style shabby chic	2'54
○ Le style espagnol	7'00
○ Le style toscan	3'00
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'32'08

Module 4 : Aménagement de l'espace

○ Introduction	6'02
○ Les plans	3'16
○ Aménager un salon	6'46
○ Aménager une cuisine	9'09
○ Aménager une chambre	3'14
○ Aménager une salle de bain	5'41
○ Aménager une entrée	2'58
○ Aménager une buanderie	1'00
○ Aménager un bureau	5'55
○ Quiz	6'00
TOTAL :	50'01

Module 5 : L'éclairage

○ La lumière, approche scientifique	9'10
○ Les sources de la lumière	17'21
○ L'éclairage en décoration d'intérieur	12'43
○ Le lighting design	6'01
○ Le plan d'éclairage	24'54
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'16'09

★ OBJECTIFS

- Connaitre l'histoire de l'architecture et du mobilier.
- Apprendre les styles de décoration d'intérieur.
- Aménager les couleurs, l'éclairage et les espaces.
- Concevoir le développement durable à l'architecture.

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 15h

🏛 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

Matériaux :

- 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

Module 6 : La couleur

○ Introduction	1'41
○ La couleur et ses applications	7'44
○ La théorie de la couleur	8'12
○ Les contrastes et les harmonies – Partie 1	8'25
○ Les contrastes et les harmonies – Partie 2	5'59
○ Les couleurs en décoration d'intérieur – Partie 1	6'48
○ Les couleurs en décoration d'intérieur – Partie 2	4'53
○ Psychologie et couleurs – Partie 1	6'41
○ Psychologie et couleurs – Partie 2	6'58
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'03'21

Module 7 : Les finitions intérieures

○ Introduction	3'13
○ Les plafonds – Partie 1	5'41
○ Les plafonds – Partie 2	5'20
○ Les cloisons – Partie 1	6'20
○ Les cloisons – Partie 2	4'26
○ Les cloisons – Partie 3	8'37
○ Les cloisons – Partie 4	7'01
○ Les cloisons – Partie 5	4'49
○ Les revêtements de sol – Partie 1	5'57
○ Les revêtements de sol – Partie 2	8'37
○ Les finitions d'embellissement	1'58
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'07'59

Module 8 : Les textiles en décoration d'intérieur

○ Introduction	9'18
○ Les matières	22'53
○ Les textiles dans la maison - Partie 1	11'04
○ Les textiles dans la maison - Partie 2	9'50
○ Les textiles dans la maison - Partie 3	11'14
○ Le mix&match	4'10
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'14'29

Home Staging (15 heures) DECO-01

★ OBJECTIFS

- Connaitre l'histoire de l'architecture et du mobilier.
- Apprendre les styles de décoration d'intérieur.
- Aménager les couleurs, l'éclairage et les espaces.
- Concevoir le développement durable à l'architecture.

ⓘ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 15h

🏛 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

Module 9 : L'histoire du mobilier

○ Introduction	3'42
○ Le mobilier au temps des civilisations antiques	14'55
○ Le mobilier médiéval	11'14
○ La Renaissance	9'00
○ Le style Louis XIV	9'38
○ Le mobilier du XVIIIème siècle	12'55
○ Le mobilier du XIXème siècle	16'54
○ L'Art Nouveau	3'46
○ L'Art Déco et le Modernisme	8'54
○ Le mobilier d'après-guerre	12'41
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'49'39

Module 10 : La relation client dans le projet de décoration

○ Introduction	1'05
○ Le métier de décorateur d'intérieur	16'04
○ La gestion d'un chantier	10'33
○ La panoplie du décorateur	7'12
○ Quiz	6'00
TOTAL :	40'54

Module 11 : La communication visuelle en décoration d'intérieur

○ Introduction	2'38
○ Les planches déco	34'07
○ Les dessins en décoration d'intérieur	21'56
○ Les visuels 3D	3'48
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'03'41

Module 12 : Le développement durable appliquée à l'architecture

○ Introduction	1'35
○ Le développement durable	13'42
○ La réglementation technique ou l'approche environnementale de l'urbanisme	21'22
○ La démarche « haute qualité environnementale »	14'18
○ Les matériaux de construction bioclimatique	14'19
○ Les énergies renouvelables : le bois et l'eau	20'43
○ Quiz	6'00
TOTAL :	1'26'59

Total: 15'00'42

★ OBJECTIFS

- Connaitre l'histoire de l'architecture et du mobilier.
- Apprendre les styles de décoration d'intérieur.
- Aménager les couleurs, l'éclairage et les espaces.
- Concevoir le développement durable à l'architecture.

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 15h

🏛 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

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.).

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

Télé : 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

Télé : 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.).

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h14

🏛 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 84 80 80 95

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 : L'expert et la valeur

- Réflexions sur la valeur des biens 4'11
- Réflexions sur la valeur des biens - suite 10'00
- Quels sont les autres concepts de valeur ? 10'34
- L'expert 8'16
- L'expert - suite 2'45
- La responsabilité de l'expert 10'39
- Quelques généralités sur l'expertise immobilière 9'38
- L'expert face au contrôle de la valeur par l'administration fiscale 10'16
- Le contexte réglementaire partie 1 4'50
- Le contexte réglementaire partie 1 - suite 6'23
- Le contexte réglementaire partie 2 4'12
- Le contexte réglementaire partie 2 – suite 7'15
- Le contexte réglementaire partie 3 8'49
- Le contexte réglementaire partie 3 – suite 3'12
- Expertise immobilière et normes comptables IFRS partie 1 3'35
- Expertise immobilière et normes comptables IFRS partie 1 – suite 8'34
- Expertise immobilière et normes comptables IFRS partie 2 8'47
- Expertise immobilière et normes comptables IFRS partie 2 – suite 7'32
- Expertise immobilière et normes comptables IFRS partie 3 8'24
- L'organisation de la profession 10'01
- Quiz 20'00

Total : 2'47'53

Module 2 : Les facteurs de la valeur

- Le phénomène urbain et la rente foncière partie 1 8'47
- Le phénomène urbain et la rente foncière partie 2 6'45
- Le phénomène urbain et la rente foncière partie 2 – suite 4'54
- Le site 4'32
- Les facteurs physiques de la valeur partie 1 9'11
- Les facteurs physiques de la valeur partie 2 5'44
- Les facteurs physiques de la valeur partie 3 7'50
- Les facteurs physiques de la valeur partie 4 6'31
- Les facteurs physiques de la valeur partie 5 10'15
- Les facteurs physiques de la valeur partie 6 7'31
- Les facteurs économiques et sociologiques de la valeur partie 1 10'52
- Les facteurs économiques et sociologiques de la valeur partie 2 8'05
- Les facteurs économiques et sociologiques de la valeur partie 3 9'16
- Les facteurs économiques et sociologiques de la valeur partie 4 6'40
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 1 10'46
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 2 5'36
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 3 7'33
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 4 10'52
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 5 5'38
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 5 – suite 6'25
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 6 6'17
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 7 8'45
- Les facteurs juridiques de la valeur partie 8 8'15

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h14

🏛 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 84 80 80 95

E-mail : contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

○ Les facteurs juridiques de la valeur partie 9	6'22
○ Les facteurs juridiques de la valeur partie 9 – suite	4'51
○ Les facteurs fiscaux de la valeur partie 1	7'50
○ Les facteurs fiscaux de la valeur partie 2	7'22
○ Quiz	35'00
Total :	3'58'25

Module 3 : Principes et méthodes d'estimation

○ L'estimation par comparaison partie 1	5'45
○ L'estimation par comparaison partie 2	6'17
○ L'estimation par comparaison partie 3	9'56
○ Les méthodes d'estimation par sol et constructions partie 1	9'57
○ Les méthodes d'estimation par sol et constructions partie 2	7'28
○ Estimation par capitalisation du revenu partie 1	7'11
○ Estimation par capitalisation du revenu partie 2	7'58
○ Estimation par capitalisation du revenu partie 3	5'42
○ L'estimation par actualisation des cash-flows partie 1	4'12
○ L'estimation par actualisation des cash-flows partie 2	4'08
○ L'estimation par actualisation des cash-flows partie 3	7'29
○ L'estimation par actualisation des cash-flows partie 4	9'25
○ L'estimation par actualisation des cash-flows partie 5	7'24
○ Démembrements de la propriété et estimations partie 1	6'47
○ Démembrements de la propriété et estimations partie 2	6'45
○ Démembrements de la propriété et estimations partie 3	10'55
○ Démembrements de la propriété et estimations partie 4	5'45
○ L'estimation dans le cadre de l'expropriation partie 1	8'43
○ L'estimation dans le cadre de l'expropriation partie 2	6'24
○ L'estimation dans le cadre de l'expropriation partie 3	8'01
○ Considérations générales sur les méthodes d'estimation partie 1	5'07
○ Considérations générales sur les méthodes d'estimation partie 2	6'02
○ Considérations générales sur les méthodes d'estimation partie 3	8'56
○ Quiz	25'00
Total :	3'11'17

Module 4 : Application des méthodes à l'estimation des biens immobiliers urbains d'habitation

○ Estimation des appartements partie 1	5'59
○ Estimation des appartements partie 2	6'38
○ Estimation des appartements partie 3	7'19
○ L'estimation des maisons individuelles partie 1	6'37
○ L'estimation des maisons individuelles partie 2	8'49
○ L'estimation des terrains à bâtir partie 1	6'03
○ L'estimation des terrains à bâtir partie 2	7'48
○ L'estimation des terrains à bâtir partie 3	7'39
○ L'estimation des terrains à bâtir partie 4	10'49
○ L'estimation des immeubles de rapport mixtes partie 1	5'26
○ L'estimation des immeubles de rapport mixtes partie 2	4'55
○ L'estimation des immeubles de rapport mixtes partie 3	6'39
○ L'estimation des immeubles de rapport mixtes partie 4	9'08
○ L'estimation des immeubles de rapport mixtes partie 5	4'33

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h14

🏛 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 84 80 80 95

E-mail : contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

○ L'estimation des immeubles de rapport mixtes partie 6	6'02
○ L'estimation des immeubles de rapport mixtes partie 7	10'11
○ Quiz	20'00
	Total :
	2'14'35

Module 5 : Estimations en matière commerciale

○ L'évaluation des loyers commerciaux partie 1	7'39
○ L'évaluation des loyers commerciaux partie 2	4'00
○ L'évaluation des loyers commerciaux partie 3	7'34
○ L'évaluation des loyers commerciaux partie 4	7'49
○ L'évaluation des loyers commerciaux partie 5	6'27
○ L'estimation des murs de boutiques et des centres commerciaux partie 1	3'16
○ L'estimation des murs de boutiques et des centres commerciaux partie 2	6'14
○ L'estimation des murs de boutiques et des centres commerciaux partie 3	7'49
○ L'estimation des murs de boutiques et des centres commerciaux partie 4	9'13
○ L'estimation des bureaux, entrepôts, locaux d'activité et immeubles industriels partie 1	5'47
○ L'estimation des bureaux, entrepôts, locaux d'activité et immeubles industriels partie 2	5'27
○ L'estimation des bureaux, entrepôts, locaux d'activité et immeubles industriels partie 3	7'32
○ L'estimation des bureaux, entrepôts, locaux d'activité et immeubles industriels partie 4	4'38
○ L'estimation des bureaux, entrepôts, locaux d'activité et immeubles industriels partie 5	11'07
○ L'estimation des bureaux, entrepôts, locaux d'activité et immeubles industriels partie 6	7'23
○ L'estimation des hôtels et des immeubles d'hébergement collectif partie 1	7'28
○ L'estimation des hôtels, et des immeubles d'hébergement collectif partie 2	8'04
○ L'estimation des hôtels et des immeubles d'hébergement collectif partie 3	6'11
○ L'estimation des hôtels et des immeubles d'hébergement collectif partie 4	5'43
○ L'estimation des hôtels et des immeubles d'hébergement collectif partie 5	9'06
○ Droit au bail et indemnité d'éviction partie 1	6'29
○ Droit au bail et indemnité d'éviction partie 2	11'04
○ Droit au bail et indemnité d'éviction partie 3	8'41
○ De l'évaluation du fonds de commerce à l'évaluation de l'entreprise partie 1	4'38
○ De l'évaluation du fonds de commerce à l'évaluation de l'entreprise partie 2	7'12
○ De l'évaluation du fonds de commerce à l'évaluation de l'entreprise partie 3	10'07
○ Quiz	40'00
	Total :
	3'46'38

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h14

🏛 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 84 80 80 95

E-mail : contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Module 6 : L'estimation des immeubles ruraux

○ Les facteurs de la valeur des immeubles ruraux partie 1	9'09
○ Les facteurs de la valeur des immeubles ruraux partie 2	4'50
○ Les facteurs de la valeur des immeubles ruraux partie 3	7'43
○ Les facteurs de la valeur des immeubles ruraux partie 4	8'16
○ Les facteurs de la valeur des immeubles ruraux partie 5	4'49
○ Les méthodes d'estimation des exploitations agricoles partie 1	5'59
○ Les méthodes d'estimation des exploitations agricoles partie 2	4'41
○ Les méthodes d'estimation des exploitations agricoles partie 3	7'03
○ Les méthodes d'estimation des exploitations agricoles partie 4	5'24
○ Notions d'expertise forestière partie 1	8'06
○ Notions d'expertise forestière partie 2	6'06
○ Notions d'expertise forestière partie 3	6'43
○ L'estimation des châteaux et grandes propriétés d'agrément partie 1	9'15
○ L'estimation des châteaux et grandes propriétés d'agrément partie 2	7'28
○ L'estimation des châteaux et grandes propriétés d'agrément partie 3	7'19
○ Quiz	22'00
Total :	2'04'51

Module 7 : La pratique de l'expertise immobilière

○ Le déroulement d'une opération d'expertise partie 1	6'05
○ Le déroulement d'une opération d'expertise partie 2	6'06
○ Le déroulement d'une opération d'expertise partie 3	8'12
○ Le déroulement d'une opération d'expertise partie 4	7'15
○ Les outils de l'expert partie 1	9'25
○ Les outils de l'expert partie 2	9'14
○ Quiz	15'00
Total :	1'01'17

Test de satisfaction

05'00

Total : 19'14'56

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h14

🏛 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 84 80 80 95

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..).

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

★ 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