

PROGRAMME DE FORMATION



Formation – Obligations loi ALUR

Rédacteur : Cyril BRUNEAU

 06 42 51 81 14

 c.bruneau@360formation.fr

Programme de formation – Obligations loi ALUR

Le centre de formation :

360 Formation, centre de formation dédié aux métiers de l'immobilier, dispose des éléments suivants :

- Un Numéro de déclaration d'activité N° 52440812144 délivré par la préfecture de la région Pays De La Loire, ne valant pas agrément de l'état.
- Une attestation concernant les critères qualités de la formation auprès de l'organisme certificateur Bureau Veritas N° FR053518-1
- Un référencement DATADOK

Public :

Tous publics travaillant dans le secteur de l'immobilier sous une carte professionnelle délivrée par la CCI

Pré-requis :

Être en activité « Négociation Immobilière » en tant que

- Négociateur(trice) immobilier sous les statuts d'agent commercial, salarié...
- Gérant et/ou responsable d'une agence immobilière et/ou d'un réseau immobilier

Lieux de la formation :

La formation se réalise à distance en E-learning

Objectifs pédagogiques généraux de la formation :

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de l'Agent Commercial en immobilier ;
- Définir un comportement professionnel et efficace ;
- Mettre en conformité ses actions en tenant compte des obligations juridiques liées au métier;
- Adopter une démarche éthique, responsable et conforme.

Nom et qualité des formateurs :

- Cyril BRUNEAU : Consultant formateur Immobilier / commercial certifié qualité
 - o Titre RNCP de Formateur Professionnel d'Adultes
 - o Master – DU « Chef De Projet Apprentissage et Formation en Ligne »

Titre de la formation : « Réponse à votre obligation de formation loi ALUR » conforme au **Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.**

Déroulé de la formation :

Parcours obligatoire **de 14h** comprenant :

- 1 modules **OBLIGATOIRE** Déontologie de 2h
- 2 modules au **CHOIX** pour un total de 12h

Parcours total : 2h + 12h = 14 heures

Détails des modules du parcours

La déontologie immobilière (2H)

Objectifs pédagogiques du module

- Adopter une démarche éthique, responsable et conforme
- Analyser le devoir de conseil d'un agent immobilier
- Définir les conflits d'intérêts

Chapitres du module

- Le code de déontologie par le CNTGI
- Le devoir de conseil l'agent immobilier
- La gestion des conflits d'intérêts
- Les réclamations clients
- Evaluation : QCM

La prospection immobilière (6H)

Objectifs pédagogiques du module

- Gérer son temps
- Mettre en oeuvre une organisation prospective efficiente
- Analyser ses pratiques et adapter ses actions

Chapitres du module

- La gestion du temps
- Définir ses objectifs
- Analyser son marché et son environnement
- Découper son secteur en îlots
- Les outils de prospection

Le digital marketing dans l'immobilier (6H)

Objectifs pédagogiques du module

- Maîtriser les techniques de référencement naturel et payant
- Savoir développer son personal branding
- Être capable d'identifier les réseaux sociaux en cohérence avec ses objectifs et son image

Chapitres du module

- Les différents sites internet
- Le référencement naturel
- Le référencement payant
- Le personal branding
- Les réseaux sociaux
- La boîte à outils
- Evaluation : QCM

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Technique :

Nous mettons à disposition un environnement E-learning via une plateforme développée sur mesure. Après la validation de l'inscription, un mail automatique avec un lien permettant la connexion l'espace et aux modules est envoyé au candidat. La connexion est possible à tous moments et selon le rythme de chacun. Les accès seront valides pendant 8 semaines à partir de l'envoi du mail avec les identifiants. Les temps de connexions sont comptabilisés et extraits tous les jours. Ils reprennent, sous la forme d'un reporting, les éléments suivants :

- Le parcours de formation
- Les modules de formation
- Dates de connexion
- Heures de débuts de connexion
- Total global des heures par modules

Encadrement :

Toutes les coordonnées des encadrants vous seront communiquées dans le mail avec les identifiants.

Pour toutes demandes concernant vos dossiers un accès à notre **responsable administrative Mme Emilie BRUNEAU** est possible du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h30 à 16h :

- Par mail : e.bruneau@360formation.fr
- Dans la partie tchat de la plateforme : réponse sous 24h

Un accès à notre **responsable pédagogique M Cyril BRUNEAU** est possible du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 18h et le samedi de 09h à 12h00 :

- Par tel : 06 42 51 81 14
- Par mail : c.bruneau@360formation.fr
- Dans la partie tchat de la plateforme : réponse sous 24h

Un accès à nos **formateurs référents** est possible du lundi au vendredi de 17h à 19h :

- Dans la partie tchat de la plateforme : réponse sous 24h

Evaluation:

QCM en ligne : L'épreuve est réputée réussie dès lors que le nombre de bonnes réponses excède un seuil de 70% de bonnes réponses pour chaque module.

Attestation de fin de formation :

Une attestation de fin de formation, comptant pour l'obligation de formation loi ALUR est transmise au stagiaire dès lors que :

- Celui-ci à un résultat aux QCM de plus de 70%
- Le temps passé sur les modules sont conformes.