



Formation Immobilier

Intitulé: Transaction, les nouvelles règles d'affichage / publicité et les honoraires

Public: Toute personnes travaillant dans le secteur de l'immobilier

Prérequis: Questionnaire de positionnement en amont de la formation

Objectifs: l'apprenant sera capable de connaître toutes les règles relatives à l'affichage et la publicité ainsi que tous les changements relatifs aux honoraires depuis la loi ALUR, cette formation sera axée sur la mise en place de ses règles au quotidien.

Programme:

- Présentation du formateur et des apprenants
- Présentation de la profession et de ses obligations depuis la loi Alur

Les thèmes:

- L'affichage obligatoire en agence (vitrine et dans les locaux)
- L'affichage obligatoire sur les documents de l'agence
- Comment construire sa publicité selon les loi en vigueurs sur les différents supports et de façon commerciale
- Les honoraires: ce qui a changé, ce que ça implique, comment le mettre en pratique sur les annonces, sur les mandats et comment l'expliquer à nos clients
- Les recours en cas de conflits sur les honoraires: quels process sont à mettre en place pour se couvrir, quels sont les procédures à mettre en place.

- Commentaires
- Analyse
- Evaluation et bilan

DUREE: 7 heures

TARIF: 300€ HT



Formation Immobilier

Modalités d'organisation:

Formation en présentiel individuel ou collectif, en inter ou en intra-entreprise, jusqu'à 15 personnes.

Durée: 14 heures / 2 jours

Lieux: partout en France, dans les locaux de votre agence ou dans une salle appropriée.

Moyens pédagogiques:

1 salle de cours équipée, outils, matériels et supports pédagogiques.

Intervenante:

Formatrice jeune et dynamique titulaire d'une licence en droit de l'immobilier, ayant 12 ans d'expérience dans l'immobilier dans la transaction, la gestion de copropriété, la gestion locative et l'urbanisme, formatrice depuis 3 ans pour les professionnels de l'immobilier et professeur des matières professionnelles pour les BTS et les licences en immobilier.

Méthodes Pédagogiques:

- Prise en compte du vécu des participants
- Méthodes participatives et interactives du groupe
- Apport théorique et pratique, analyses de cas, mise en situations pratiques, travaux dirigés, exercices appliqués avec actions correctives
- Support Power Point par vidéo projection, outils, QCM, documents pratiques et évaluations adaptés

Les différentes étapes incluent des travaux de mises en application pratique des notions abordées. L'objectif est de rendre la formation opérationnelle et pratique afin de permettre à chaque participant de gagner en compréhension et en efficacité.



Formation Immobilier

Suivi, évaluation et validation:

- assiduité des participants: feuille de présence signée par le(s) participant(s) et le formateur
- Évaluation de fin de formation « à chaud » complétée par le participant
- Evaluation des acquis en début et fin de formation avec préconisations du formateur
- Bilan / compte rendu du formateur si souhaité
- Attestation individuelle de formation
- Evaluation de la formation « à froid » (questionnaire de satisfaction qualité de la formation) à compléter par le participant ou le commanditaire de la formation environ 1 mois après la formation.

Renseignements, devis et inscriptions:

Carla Le Pennetier: 06.51.44.32.17

Mail: carla.lepennetier@gmail.com