FORMATIONS

CONSEILS

AUDITS

VALORIALE

Vos projets,
notre valeur ajoutée.

RECRUTEMENTS

MATERIELS PEDAGOGIQUES

DEVELOPPEMENT

FORMATION COMMERCE-VENTE-PRATIQUES COMMERCIALES-PRATIQUES PROFESSIONNELLES-IOB-IAS-CIF

EXTRAIT DU CATALOGUE

IMMOBILIER TRANSACTION

VALORIALE
contact@valoriale.com

FORMATION IMMOBILIER

Intitulé de la formation :

DEONTOLOGIE DE L'AGENT IMMOBILIER : du décret ALUR 2016 à la mise en pratique

Objectifs :

- ➔ Connaître les clauses contractuelles du mandat et les appliquer
- ➔ Savoir rédiger et défendre un mandat de vente
- ➔ Se mettre en conformité avec la loi Hoguet

Prérequis :

Connaissance du monde de l'immobilier

Public concerné :

Agents commerciaux, assistantes administratives d'agence, chefs d'agence

Méthode pédagogique :

▶ Démarche pédagogique active et participative : alternance jusqu'à 50% jeux de rôle, jusqu'à 50% apports théoriques
▶ Exposé, discussions, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas pratique choisie par les participants.

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation

- Tests oraux avec le formateur
- Tests écrits si besoin selon le type de formation et la certification / qualification demandée, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

FOAD 1 journée, validation 2 heures par attestation *de participation conforme au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier*

OFFERT POUR L'ACHAT D'UNE FORMATION A DISTANCE

PROGRAMME

Le principe repose sur l'étude commentée et argumentée du texte de déontologie de la LOI ALUR. Il en découle des préconisations de travail et de comportement aboutissant au respect d'une certaine déontologie dans la pratique du métier d'agent immobilier.

CHAMP D'APPLICATION

- Une mesure issue de la loi ALUR
- Le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière (CNTGI)
- Qu'est-ce que la déontologie ?
- Un lien évident avec la « notion de consommateurs »
- Panorama express des 12 articles
- Le calendrier de mise en application

LES PERSONNES CONCERNEES

- Les agents immobiliers
- Les syndics de copropriété
- Les administrateurs de biens
- Les marchands de listes
- Les cartes professionnelles

ETHIQUE PROFESSIONNELLE SELON ALUR

- Exercer avec conscience, dignité, loyauté, sincérité et probité
- Préserver et véhiculer la meilleure image de la profession
- Cultiver l'exemplarité professionnelle
- Respecter les lois et règlements
- Développer et renforcer la compétence professionnelle par une obligation de formation continue
- Organiser et gérer l'entreprise : gouvernance et habilitation des collaborateurs
- Capitaliser sur la transparence : mandats et attestation d'habilitation
- Communiquer et échanger dans le respect de règles de confidentialité
- Intégrer la confraternité dans ses pratiques

CONFLITS & LITIGES

- Les conflits d'intérêt avec les mandants ou autres parties
- La résolution amiable des litiges
- Les sanctions issues des manquements

FORMATION IMMOBILIER

Intitulé de la formation :

MANDATS DE VENTE IMMOBILIERE DE PARTICULIER : fiablisation et contractualisation

Objectifs :

- ➔ Connaître les clauses contractuelles du mandat et les appliquer
- ➔ Savoir rédiger et défendre un mandat de vente
- ➔ Se mettre en conformité avec la loi Hoguet

Prérequis :

Connaissance du monde de l'immobilier

Public concerné :

Agents commerciaux, assistantes administratives d'agence, chefs d'agence

Méthode pédagogique :

▶ Démarche pédagogique active et participative : alternance jusqu'à 50% jeux de rôle, jusqu'à 50% apports théoriques
▶ Exposé, discussions, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas pratique choisie par les participants.

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation

- Tests oraux avec le formateur
- Tests écrits si besoin selon le type de formation et la certification / qualification demandée, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

2 jours en présentiel

FOAD 14 heures dont 2 heures de déontologie (exercices, études de cas, validation test final en ligne)

FORMATION IMMOBILIER

PROGRAMME

I –Les mandats en vente immobilière

- Mandat de vente et apport d'affaire
- Mandat de vente/mandat de recherche
- Mandat exclusif/semi-exclusif/simple

II – Conditions de signature des mandats

- Informations précontractuelles obligatoires/entreprises partenaires
- Obligation d'information du mandant
- Conditions des mandats et capacité contractuelle
    - acte
    - conditions de négocation (publicité, visites,...)
    - formalités
- Clauses obligatoires du mandat:

III – Conditions d'exécution des mandats

- Obligations et pouvoirs des parties
- Publicité/annonces
- Visites/négociation/offres et offres d'achat
- Inter-agence et délégation

IV – Rémunération/indemnisation de l'agent immobilier

- Honoraires
- Indemnisation
- Cas de contestation : que faire ?

V – Extinction des mandats

Etudes de cas

Intitulé de la formation :

MAÎTRISE DE LA VENTE IMMOBILIERE EN 40 QUESTIONS FONDAMENTALES

Objectifs :

- Appréhender tous les aspects de la transaction immobilière (droit de la famille, droit de la propriété, droit public, droit fiscal…).
- Disposer des bonnes techniques contractuelles pour mieux gérer le processus contractuel.

Prérequis :

Bonne connaissance de la transaction dans son ensemble, la pratique est un plus

Public concerné :

Professionnels de l'immobilier chargés des transactions immobilières et plus particulièrement des agents immobiliers

Méthode pédagogique :

- Démarche pédagogique active et participative
- Alternance de séquence de formation théorique avec des exercices et mise en situation ou études de cas

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Intervenant avec plus de 10 ans d'expérience professionnelle dans le secteur de l'immobilier, de la finance et du placement patrimonial, licencié en management.

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation :

1 jour

Programme proposé:

1- AVANT LA MISE EN VENTE

- Qui est le vendeur ? (une société, les héritier(s) dans le cadre d'une succession, une personne mariée, notamment la vente du logement de la famille)
- Quel est le bien vendu ?
- les parts sociales ou l'immeuble ?
- les limites de propriété ;
- l'existence juridique des biens vendus ;
- la détermination des lots de copropriété vendus ;
- l'existence de servitudes ;
- l'existence de meubles
- le bien est-il vide ?
- la vente d'un bien indivis ;
- la vente en viager.
- L'urbanisme en question

2- LES QUESTIONS A SE POSER AU MOMENT DE LA DECISION DE MISE EN VENTE

- Qui est acquéreur (le couple, la société civile immobilière) ?
- les contrôles obligatoires
- La question du paiement
- Les réflexes à avoir lors de l'étape de l'avant-contrat
- Les différents types d'avant-contrat
- Les documents nécessaires pour l'avant-contrat : les diagnostics, les spécificités de la vente d'un immeuble en copropriété :
- le délai de rétractation ;
- les conditions suspensives.
- Les autres stipulations : l'indemnité d'immobilisation / le dépôt de garantie, la charge de la commission d'agence, la date de réalisation
- la question du prêt immobilier
- la question du paiement CASH et les obligations TRACFIN.

MISES EN APPLICATION

3- LES ETAPES CLES A MAITRISER ENTRE LA PROMESSE ET LA VENTE

- Les conséquences de l'obtention ou non du prêt
- La purge des droits de préemption : une étape à ne pas négliger :
- le droit de préemption urbain ;

Intitulé de la formation :

BASES DE LA VENTE IMMOBILIERE : La prospection commerciale

Objectifs :

Maîtriser les méthodes utiles pour préparer et organiser sa prospection
Capter son interlocuteur par les techniques de communication rapide
Préparer ses scénarios et optimiser chaque prise de contact
Gérer ses actions de prospection dans le temps et les mesurer

Prérequis :

Connaissance du monde de l'immobilier
Connaître l'offre des produits et/ou services de son entreprise ou de son mandant

Public concerné :

Agents commerciaux, assistantes administratives d'agence, chefs d'agence

Méthode pédagogique :

- Démarche pédagogique active et participative : alternance jusqu'à 50% jeux de rôle, jusqu'à 50% apports théoriques
- Exercices s'appuyant sur les cas des stagiaires, autodiagnostic, mises en situation d'entretiens, jeux de rôle téléphoniques enregistrés.

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation

- Tests oraux avec le formateur
- Tests écrits si besoin selon le type de formation et la certification / qualification demandée, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

2 jours en présentiel

PROGRAMME INDICATIF

» Se préparer et s'organiser

Faire l'état de son portefeuille actuel.

Identifier les secteurs géographiques à prospecter.

Recenser les typologies d'entreprises à contacter.

Inventorier les outils.

Créer un fichier de prospects.

Exemple d'exercice

Diagnostic à l'aide de la matrice SWOT. Lecture ABC du portefeuille clients. Construire le puzzle de la prise de rendez-vous client. Elaborer son plan de prospection et planifier les actions.

» Apprendre à rendre un message intéressant

Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle.

Savoir se présenter.

Observer son interlocuteur et pratiquer l'écoute active.

» Elaborer ses argumentaires et ses outils

Prévoir les scénarios de prospection.

Définir et choisir les outils.

Concevoir des documents et supports.

Rendre cohérents les actions et les outils.

Exercice

Présentation des stratégies des participants.

» Prospecter au téléphone

Elaborer ses scénarios d'appels.

Préparer des arguments en fonction des profils prospects.

Déclencher la prise de rendez-vous.

Organiser et "timer" la prospection.

Suivre son tableau d'indicateurs et analyser ses résultats.

Faire de chaque entretien un entraînement.

Développer sa résistance à l'échec.

Exemple de Mise en situation

Entraînement aux situations de prospection téléphonique. Débriefing en groupe sur les techniques utilisées.

» Mener des entretiens face-à-face

Elaborer le scénario d'entretien.

Dérouler les différentes phases de l'entretien.

Réussir sa phase de découverte et d'argumentation.

Mettre en valeur des preuves et des expériences.

Anticiper un face-à-face improvisé.

Exemple de Mise en situation

Mises en situation d'entretien face-à-face. Débriefing en groupe.

» Argumenter et traiter les objections

Comprendre le mécanisme des arguments performants : CAB.

Préparer ses réponses à objections.

Utiliser les objections pour étoffer ses arguments.

Prévoir les parades aux objections.

Dédramatiser la présentation du prix.

Exemple de Mise en situation

Gérer les objections des clients en maintenant la relation. Débriefing en groupe.

» Gérer son agenda

Apprendre à créer un rythme de prospection.

Maîtriser son agenda de prospection.

Prévoir un suivi de prospection.

Exemple d'Exercice

Organiser son agenda de prospection par rapport au profil de la mission.

FORMATION IMMOBILIER

Intitulé de la formation :

BASES DE LA VENTE IMMOBILIERE : la découverte du client et ses besoins

Objectifs :

- ➔ Connaître les rouages de la vente d'un bien immobilier
- ➔ Savoir cerner les besoins du client
- ➔ Appréhender les profils client et s'adapter aux exigences

Prérequis :

Connaissance du monde de l'immobilier

Public concerné :

Agents commerciaux, assistantes administratives d'agence, chefs d'agence

Méthode pédagogique :

▶ Démarche pédagogique active et participative : alternance jusqu'à 50% jeux de rôle, jusqu'à 50% apports théoriques
▶ Exposé, discussions, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas pratique choisie par les participants.

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation

- Tests oraux avec le formateur
- Tests écrits si besoin selon le type de formation et la certification / qualification demandée, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

2 jours en présentiel

Existe aussi en FOAD

FORMATION IMMOBILIER

PROGRAMME

I –Les profils client

- SONCAS
- SABONE
- PICASSO
- BESOIN

II – Le Plan de découverte

- Recherche du besoin
- questionnement
- élaboration du plan de découverte par thème

III – Créer une fiche client

- Objectifs
- Informations
- supports

IV – Création de l'argumentaire

- Caractéristique
- Preuve
- Avantage

V- Fiche vitrine/Annonce

Etudes de cas

Intitulé de la formation :

LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION AVEC LES VENDEURS

Objectifs :

- Savoir se servir des techniques de rentrée de mandats exclusifs
- Savoir concrétiser les contacts vendeurs en mandat vendable
- Savoir découvrir les motivations du client, sa couleur, et s'en servir pour obtenir un mandat exclusif
- Etre capable d'augmenter son taux de mandat exclusif en adaptant la proposition de service aux attentes du vendeur
- Savoir présenter et faire accepter un prix de mise en vente
- Savoir faire accepter une proposition d'achat

Prérequis :

Aucun

Public concerné :

Méthode pédagogique :

- Démarche pédagogique active et participative
- Alternance de séquence de formation théorique avec des exercices et mise en situation

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation :

1 jour en présentiel

Existe aussi en FOAD

Programme :

INTRODUCTION

- La déontologie de l'agent immobilier
- Les conditions et intérêts pour obtenir un mandat exclusif
  - Les avantages pour le client
  - Les avantages pour le négociateur

I – La préparation du rendez-vous

- Les techniques de prise de rendez-vous
- Technique, matérielle et psychologique
- Nos objectifs de « vente » en rentrée de mandat

II – Les 8 étapes d'une rentrée de mandat

- La présentation de soi
- La découverte du bien
- La découverte des motivations et des attentes du client
- La présentation de l'agence et de ses services
- Tentative de conclusion : la rédaction du mandat
- La « vente » du prix à l'aide de l'ECM
- Le traitement des objections
- La conclusion et prise de congé

III – Le plan de commercialisation

- La présentation du plan de commercialisation
- L'explication du plan de commercialisation
- L'implication du vendeur dans le plan de commercialisation

IV – Information sur le déroulement

- La mise en situation de réussite lors des visites
- Les améliorations à apporter au bien pour mieux vendre
- Les règles du jeu des comptes rendus écrits

V – Que faire avec les mandats en stock : Le suivi du Mandat

- Objectifs, moyens, argumentation
- Maintenir la décision positive dans le temps et ne pas risquer de voir son mandat annulé par les concurrents en effectuant un suivi de grande qualité

VII – La retransmission de l'offre d'achat et le service après-vente

- Obtenir du client une décision immédiate en se servant des précédents rendez-vous, de la vente du prix de mise en vente et du suivi effectué

VIII – Le service après-vente et l'obtention de recommandation de la part du vendeur : obtenir de nouveaux mandats exclusifs par recommandation

FORMATION IMMOBILIER

Intitulé de la formation :

Transaction : La fiscalité immobilière bases et généralités

Objectifs :

- ➔ Connaître les base de la fiscalité en immobilier
- ➔ Savoir conseiller les clients en fonction de leur profil d'achat
- ➔ Savoir expliquer aux clients les principes de la défiscalisation

Prérequis :

Connaissance du monde de l'immobilier

Public concerné :

Agents commerciaux, assistantes administratives d'agence, chefs d'agence

Méthode pédagogique :

► Démarche pédagogique active et participative : alternance jusqu'à 50% jeux de rôle, jusqu'à 50% apports théoriques
► Exposé, discussions, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas pratique choisie par les participants.

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation

- Tests oraux avec le formateur
- Tests écrits si besoin selon le type de formation et la certification / qualification demandée, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

2 jours en présentiel ou 14 heures de distanciel

FORMATION IMMOBILIER

PROGRAMME

1- Résidence Principale-Résidence secondaire

a. fiscalité
b. ISF
c. Investissement locatif
d. Plus-values et fiscalité de la vente
e. Les déductions fiscales du locatif

2- Défiscalisation et lois

a. Pinel
b. Duflot
c. Malraux
d. Censi-bouvard
e. Les résidences seniors (LMNP-LMP)

Etudes de cas et exercices de calculs

EXTRAIT DE PLAN DE FORMATION CATALOGUE IMMOBILIER 2016-2017

Intitulé de la formation :

COMPRENDRE LE VIAGER ET LE COMMERCIALISER

Objectifs :

- Maîtriser les conditions propres du viager en vue d'une commercialisation de ce type de bien
- Investir ce domaine d'activité particulier avec compétence dans un esprit compétitif par rapport au marché immobilier classique
- Offrir aux parties la perspective d'une telle vente en vue de répondre à leurs préoccupations et besoins.

Prérequis :

Connaissance de l'environnement de la transaction immobilière

Quelques connaissances en fiscalité du particulier seraient un plus

Public concerné :

- Agent immobilier
- Investisseur

Méthode pédagogique :

► Démarche pédagogique active et participative
► Alternance de séquence de formation théorique et étude de cas à rendre

Animateurs de formation :

Les intervenants et rédacteurs des ouvrages FOAD sont tous référencés dans notre organisme et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation avec test de fin formation enligne, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation conforme au décret ALUR 2016.

Durée de la formation :

14 heures en FOAD

EXTRAIT DE PLAN DE FORMATION CATALOGUE IMMOBILIER 2016-2017

Introduction

- La réglementation
- Caractère aléatoire
- Optimisation du marché actuel
- Notion et vocabulaire propre à cette vente

1. L'intérêt pour chacune des parties

- Avantage pour le Vendeur
- Les garanties de paiement de la rente
- Avantage pour l'Acquéreur – se constituer un patrimoine (viager libre – viager occupé)

2. Les actes relatifs à la vente en viager

- Le mandat de vente
- La promesse de vente : conditions, objet et le prix de vente (détermination du bouquet et de la rente)
- Les obligations de l'Acheteur, la clause résolutoire
- L'assurance contre l'incendie

3. Atelier pratique sur le calcul de la rente viagère

4. Analyse d'un modèle de mandat de vente en viager et d'un modèle de compromis de vente en viager

5. Régime fiscal

- Impôts sur le revenu
- Fiscalité du débirentier
- Droits d'enregistrement et de mutation par décès

Intitulé de la formation :

S'APPROPRIER LA NORME DE CONSTRUCTION RT2012 POUR MIEUX LA VENDRE DANS L'IMMOBILIER

Objectifs :

- Connaître les bases de la RT 2012.
- Identifier les obligations de moyens et de résultats liés à la RT 2012 pour une entreprise tous corps d'état lors de la construction d'un bâtiment résidentiel.
- la RT 2012 dans un projet de construction de maison individuelle.

Prérequis :

Connaissances de base de la construction ou de la vente d'immobilier neuf

Public concerné :

Agents Immobiliers et leurs mandatataires

Méthode pédagogique :

- Démarche pédagogique active et participative
- Alternance de séquence de formation théorique avec des exercices et mise en situation

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation sur modèle ALUR 2014

Durée de la formation :

1 jour – 7 heures

Existe aussi en FOAD

Programme :

1- La RT 2012 dans le bâtiment
   a. Présentation générale
   b. Audit énergétique rapide pour un agent immobilier
   c. Obligations de travaux en cas de rénovation
   d. Appréciation financière des bâtiments respectant la RT 2012

2- Identifier les exigences thermiques de la RT 2012
   a. Rappel des objectifs et des cibles
   b. Application théorique
   c. Les choix techniques qui permettent de satisfaire aux exigences de la RT 2012 (présentations détaillées de quelques produits)

3- Evolution de la RT 2012 par rapport à la RT 2005
   a. Différence notable entre la RT 2005 et la RT 2012
   b. Application dans un bâtiment rénové (reconnaissance de la RT 2005/2012 sur un bâtiment)
   c. Application dans un bâtiment neuf (reconnaissance de la RT 2005/2012 sur un bâtiment)
   d. Synthèse

4- Cas pratique
   a. Mise en situation des stagiaires : Analyse d'un cas d'étude RT 2012 appliqué à un logement individuel et à un logement collectif
   b. Présentation de l'analyse par les stagiaires
   c. Proposition d'une méthode d'approche d'un cas pratique
   d. Synthèse

5- Les futures évolutions vers la RT 2020
   a. Les objectifs de la RT 2020
   b. Les évolutions possibles du matériel

Intitulé de la formation :

LE CREDIT IMMOBILIER HYPOTHECAIRE

Objectifs :

- Connaître la réglementation applicable en matière de crédits immobliers depuis la transposition de la directive MCD en 2017
- S'inscrire à l'ORIAS en tant que mandataire de crédit immobilier
- Pratiquer le crédit immobilier lié à la vente immobilière

Prérequis :

Aucun

Public concerné :

Agents Immobiliers, mandataires ou futurs mandataires ayant 3 ans d'expérience professionnelles dûment avérée et certifiée dans la distribution de crédits immobiliers

Méthode pédagogique :

- Démarche pédagogique active et participative
- Alternance de séquence de formation théorique avec des exercices et mise en situation
-

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

- Contrôle des connaissances acquises et de l'assiduité tout au long de la formation,
- évaluation de l'action de formation par test QCM final avec plus de 70% de bonnes réponses,
- attestation de stage VALORIALE Formation
- délivrance du LIVRET ORIAS CREDIT IMMOBILIER pour l'enregistrement dans les règles .

Durée de la formation :

14 heures en présentiel au centre de formation - 26 heures de formation en FOAD conforme au décret qualité 2015 (soit 40 heures de formation au total)

Programme :

1. Environnement de la banque et de l'assurance

1.1 Organisation du système bancaire international, européen et français
1.2 La protection de la clientèle comme élément de la stabilité financière
1.3 Le respect des règles de conformité des opérations à la réglementation et des règles de protection de la clientèle
1.4 Le rappel de la législation en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

2. Environnement du marché immobilier français

2.1 La structure du marché immobilier
2.2 Les différents acteurs et leurs rôles
2.3 Les bases du droit immobilier, les procédures d'achat d'un bien immobilier, l'organisation et fonctionnement de la publicité foncière et le cadastre.

3. Encadrement de la distribution du crédit aux consommateurs relatif aux biens immobilier à usage résidentiels

3.1 Cadre normatif de la distribution du crédit immobilier
3.2 Cadre normatif de la conclusion du contrat de crédit immobilier
3.3 Démarchage bancaire et financier et spécificités de la vente à distance
3.4 Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non Co emprunteur, dès la formation du contrat et en cours d'exécution.

4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non Co emprunteur, dès la formation du contrat et en cours d'exécution.

4.1 Analyse des caractéristiques financières d'un crédit immobilier
4.2 Les techniques de financement
4.3 La nature et les caractéristiques des différentes formes de crédit immobilier que la personne en formation est susceptible de commercialiser, en distinguant les besoins de financement auxquels elles sont susceptibles de répondre et les emprunteurs éligibles
4.4 Les dispositifs d'investissements locatifs
4.5 Les actes susceptibles d'intervenir au cours de la vie du crédit, notamment en cas de demande de remboursement anticipé

5. Les garanties
5.1 Les modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie

5.2 Les différents types de garantie : garanties réelle et personnelle, hypothèque, privilèges immobiliers, cautionnement dont « caution bancaire » (forme et finalité), fonds de garantie.

6. Les assurances

6.1 Notions générales sur les assurances des emprunteurs
6.2 Les risques couverts
6.3 Le principe de déliaison de l'assurance et du prêt, et la notion de « niveau de garantie équivalente »
6.4 La fiche standardisée d'information
6.5 Le dispositif AERAS

7. Les règles de bonne conduite et de rémunération

7.1 Les obligations professionnelles de protection de l'emprunteur
7.2 Les règles de rémunération

8. La prévention du surendettement et l'endettement responsable
8.1 Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
8.2 Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
8.3 Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement
8.4 Le traitement du surendettement

9. Contrôles et sanctions

9.1 Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du code de la consommation et de leurs sanctions civiles et pénales
9.2 ACPR et DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions

Existe aussi en tout FOAD,
selon profil des stagiaires

FORMATION IMMOBILIER

Intitulé de la formation :

TRANSACTION IMMOBILIERE : BATIR UN ARGUMENTAIRE EFFICACE

Objectifs :

- Comprendre les bases de la relation commerciale avec un acquéreur
- Dominer les principes de l'argumentation
- Fiabiliser ses arguments devant les clients

Prérequis :

- Connaissances fondamentales en immobilier
- Aisance linguistique en Français
- Bonnes capacités de lecture

Public concerné :

- Agents immobiliers, salariés et mandataires

Méthode pédagogique :

▶ Démarche pédagogique active et participative : alternance jusqu'à 50% jeux de rôle, exercices ou études de cas, jusqu'à 50% apports théoriques
▸Accompagnement humain sur la durée de la formation, par téléphone pour la FOAD

Animateurs /rédacteurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation

- Tests oraux avec le formateur pour le présentiel
- Tests QCM-QRM et études de cas notées
- Tests écrits sous forme de QRM selon le type de formation et la certification / qualification demandée, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

14 heures dont 2 heures de déontologie

Existe uniquement en FOAD

PROGRAMME-Contenu

1- Les principes de l'argumentation
    a. Intérêt
    b. Crédibilité
    c. Conviction
2- Valorisation/dévalorisation de l'argumentation
    a. Les formules positives
    b. La rhétorique
3- Agent immobilier : metteur en scène
4- La construction de l'argumentaire
    a. Déceler les bonnes caractéristiques produit
    b. Transformer les caractéristiques en avantage
    c. Transformer les faiblesses en avantage
5- Lister les arguments majeurs et les objections possibles
    a. Personnalisation des arguments
    b. Preuve
6- Le schéma d'argumentation
7- Les conseils pratiques

ETUDE DE CAS ET EXERCICES AUTOCORRIGES

FORMATION IMMOBILIER

Intitulé de la formation :

PROSPECTION TELEPHONIQUE : les basiques de l'entretien téléphonique

Objectifs :

- ➔ Connaître les rouages de la prospection téléphonique
- ➔ Savoir convaincre un prospect et prendre un rendez-vous
- ➔ Améliorer ses performances commerciales au téléphone

Prérequis :

Connaissance du monde de l'immobilier

Public concerné :

Agents commerciaux, assistantes administratives d'agence, chefs d'agence

Méthode pédagogique :

▶ Démarche pédagogique active et participative : alternance jusqu'à 50% jeux de rôle, jusqu'à 50% apports théoriques
▶ Exposé, discussions, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas pratique choisie par les participants.

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation

- Tests oraux avec le formateur
- Tests écrits si besoin selon le type de formation et la certification / qualification demandée, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

2 jours en présentiel- Non Disponible en FOAD

PROGRAMME

I –La préparation des entretiens téléphoniques

- L'environnement et la communication spécifique au téléphone
- Le rédactionnel
- L'identification des prospects (décideur ?)
- L'objectif de l'appel
- A quelle heure appeler ?

II – Obtenir le rendez-vous pour la prise de mandat

- Comprendre le fonctionnement humain d'un prospect au téléphone
- Franchir le barrage et capter l'attention
- Les étapes de la conversation (structure de l'entretien)
- L'argumentaire et son déroulé

III – Traitement des objections

- Préparer les objections
- réfuter
- transformer les objections en avantage

IV – Prendre congé au téléphone : conclusion de l'appel

Etudes de cas et exercices simulatifs

Lutte contre le blanchiment de capitaux et transactions immobilières

Objectifs

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables :

- de présenter les obligations en matière de lutte anti blanchiment et notamment les risques pénaux et professionnels
- d'expliquer de manière concrète et pédagogique l'articulation et le fonctionnement des circuits de blanchiment avec l'immobilier

. Mettre en place la procédure demandée par l'ACPR

Public

Professionnels de l'Immobilier

Niveaux

Tous niveaux

Pré-requis

Préalablement à la formation, les participants connaîtront les fondamentaux des lois et des règlements régissant leur activité

Durée

1 jour

Programme

Descriptif

Le panorama économique et réglementaire de la lutte anti blanchiment

- L'Etat des lieux du phénomène
- Les constats
- Les enjeux

L'environnement légal et réglementaire

- Les définitions
- Le cadre réglementaire
- TRACFIN

Les principales obligations

- Résultant de la lutte contre le blanchiment de capitaux
  - la connaissance du client et du bénéficiaire effectif
  - la connaissance des opérations du client
  - la vigilance
  - la déclaration de soupçon
- Les différentes typologies de fraude
  - la fraude dans le cas du financement du bien immobilier
  - les schémas de financement
  - les exemples dénoncés par les intermédiaires de l'immobilier
- L'obligation de vigilance
- La déclaration de soupçon

Les responsabilités des professionnels de l'immobilier

- La responsabilité personnelle
- La responsabilité professionnelle
- La responsabilité pénale

INDISPENSABLE

FORMATION IMMOBILIER

Intitulé de la formation :

La règlementation des intermédiaires immobiliers - la loi Hoguet (Formation conforme loi ALUR)

Objectifs :

- Connaitre les conditions d'accès aux différentes professions
- Maîtriser les règles permettant l'exercice des différentes professions
- Mettre en œuvre les différents registres et documents
- Gérer les rapports avec les collaborateurs
- Sécuriser la pratique de la profession au quotidien
- Mesurer la responsabilité de l'agent immobilier

INDISPENSABLE

Prérequis :

Connaissance du monde de l'immobilier

Public concerné :

Agents commerciaux, assistantes administratives d'agence, chefs d'agence

Méthode pédagogique :

▶ Démarche pédagogique active et participative : alternance jusqu'à 50% jeux de rôle, jusqu'à 50% apports théoriques
▶ Exposé, discussions, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas pratique choisie par les participants.

Animateurs de formation :

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme de formation et sont recrutés pour leur :
- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation

- Tests oraux avec le formateur
- Tests écrits si besoin selon le type de formation et la certification / qualification demandée, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

Durée de la formation

1 jour en présentiel (EXISTE AUSSI EN FOAD VALIDANT 14 HEURES DE FORMATION)

FORMATION IMMOBILIER

PROGRAMME

Matin

Le domaine d'application de la loi Hoguet :

- Le caractère habituel de l'activité et la notion d'entremise
- La qualité de commerçant et les conséquences pratiques

Les règles de déontologie :

- L'usage de titres et la liberté de principe
- L'obligation au secret professionnel et la détention d'informations privées
- La réglementation en matière de publicité professionnelle

La réglementation de l'accès à la profession :

- L'aptitude professionnelle pour exercer les différentes professions
- Les différentes cartes professionnelles et leurs modalités de délivrance
- Les personnes habilitées par le titulaire de la carte professionnelle
- L'attestation de la qualité et des pouvoirs
- Les mentions sur les documents à usage professionnel

Après midi

La régularité de l'exercice de la profession :

- Le registre des mandats, le registre répertoire, les carnets de reçus
- La réception, l'encaissement et la mise à disposition des fonds
- La conservation des registres et documents constatant les versements
- La réglementation concernant les prix
- Les obligations en matière de publicité et d'affichage des honoraires

Les différents modes d'exercice de la profession :

- Les rapports de l'agent immobilier avec ses collaborateurs
- Le statut du négociateur salarié VRP
- Les collaborateurs indépendants : l'agent commercial
- Le nouveau statut de mandataire immobilier indépendant

La responsabilité professionnelle :

- La responsabilité civile, professionnelle et pénale de l'intermédiaire
- L'obligation de l'assurance de responsabilité civile professionnelle
- La garantie financière en matière de détention de fonds

Etudes de cas

FORMATIONS

CONSEILS

AUDITS

VALORIALE

Vos projets,
notre valeur ajoutée.

RECRUTEMENTS

MATERIELS PEDAGOGIQUES

DEVELOPPEMENT

FORMATION IMMOBILIERE

EXTRAIT DU CATALOGUE

VALORIALE
contact@valoriale.com

FORMATION IMMOBILIERE

Intitulé de la formation :

Décoration d'intérieur – Home Staging – Harmonie des matériaux dans votre intérieur

Objectifs :

- Etre capable de jouer avec les couleurs et les lumières pour rendre votre intérieur plus accueillant
- Maîtriser les bases de l'harmonie dans votre intérieur
- Savoir choisir les matériaux et en faire des alliances pour une ambiance agréable

Prérequis :

aucun

Public concerné :

Tout public

Méthode pédagogique FOAD:

- Démarche pédagogique active sur manuel de formation électronique avec vidéos
- Mise en situation par une étude de cas notée
- Protocole individuel de formation

Animateur/ rédacteur de formation :

Architecte DPLG + agent immobilier

Evaluation et validation du stage :

Attestation de formation conforme ALUR permettant le renouvellement de la carte professionnelle

Durée de la formation et tarifs

nt en FOAD

Programme :

1 – QUELQUES NOTIONS DE FENG SHUI : ....

2 - DISTRIBUTION DES ESPACES/AGENCEMENT : ....

Les espaces publics : ....

L'Entrée ....

Le Salon ....

La Cuisine doit être simple, ordonnée, accessible, pratique et fonctionnelle. Les plans de travail sont libres (suspendez un maximum de choses sur des crochets ou des étagères). L'ensemble doit être équilibré, conviviale et agréable. Lors d'une vente le mauvais état de vieux joints peut rebuter des acquéreurs : rajeunissez-les. ....

La Salle à manger ....

Le Cellier et/ou buanderie ....

Le WC ....

L'escalier et le couloir ....

Les espaces privés : ....

La Salle de bain ....

La Chambre ....

Pour la chambre d'enfant ....

chambre d'amis ....

3 – MOBILIER/MEUBLES : ....

4 – LES MATERIAUX : ....

5 – LA COULEUR : ....

Quelques notions sur la couleur : ....

Les couleurs primaires : ....

Les couleurs secondaires (mélange de deux couleurs primaires) : ....

Les couleurs complémentaires (1 primaire + 1 secondaire) ....

L'usage des couleurs : ....

Deux méthodes préconisées : ....

6 - LA LUMIERE : ....