



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

La transaction de biens immobiliers résidentiels : actualité juridique et déontologie du professionnel de l'immobilier

INTITULE	« La transaction de biens immobiliers résidentiels : actualité juridique de et déontologie du professionnel de l'immobilier »
PUBLIC VISE	Agents Immobiliers – Directeurs d'Agence – Négociateurs Immobiliers
PRE REQUIS	Connaissance du métier de la transaction de biens immobiliers résidentiels
OBJECTIFS	Connaître les nouvelles normes (sur les 2 dernières années) pour actualiser ses connaissances Satisfaire à l'obligation de formation imposée par la loi ALUR en matière de déontologie
DUREE	1 jours (7h)
CONTENU	<p>LES IMPACTS DES NOUVEAUX TEXTES ET DE LA JURISPRUDENCE RECENTE EN MATIERE DE :</p> <ul style="list-style-type: none">• Vérifications à effectuer :<ul style="list-style-type: none">○ Au moment de la prise de mandat○ Au niveau du candidat acquéreur ou vendeur• Devoirs vis-à-vis du vendeur et de l'acquéreur : information, conseil• Valeur juridique des documents : bons de visite, offre, avant-contrat• Délais de rétractation• Diagnostics• Recours• CNTGI• Et autres sujets d'actualité <p>ZOOM SUR LA DEONTOLOGIE PROFESSIONNELLE DE L'AGENT IMMOBILIER</p> <ul style="list-style-type: none">• Connaître le code de déontologie, le lire et le comprendre (durée minimum : 2 heures)• Zoom sur TRACFIN et le RGPD au quotidien
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Nombreux exercices à partir de cas de jurisprudence. Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
MOYENS HUMAINS	Isabelle Dalmon : Juriste, consultante TPE/PME, formatrice en droit et médiatrice. Master 2 de Droit des Affaires. DU de médiation civile et commerciale (Université des sciences sociales de Toulouse). Plus de 25 ans d'expérience dans la formation juridique professionnelle ou étudiante. Pratique du droit immobilier au travers d'expériences professionnelles et personnelles. Pratique du droit commercial dans les secteurs judiciaire et bancaire.
MOYENS TECHNIQUES	Diaporama sur ordinateur et rétroprojecteur fournis par l'organisme de formation. La formation peut se dérouler dans les locaux de la société cliente. Dans ce cas, le client s'engage à mettre à disposition une salle avec une prise électrique, un mur uniforme permettant la projection du diaporama et des tables et chaises en nombre suffisant pour chaque stagiaire et pour le formateur. La formation peut également se dérouler dans une salle louée par l'organisme de formation (avec frais supplémentaires) ; dans ce cas la salle de formation est adaptée au nombre de stagiaires inscrits avec tables et chaises en nombre suffisant et permettant la projection d'un diaporama. Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription (coordonnées ci-dessous).
MODALITES D'EVALUATION	Fiche de présence à émerger par demi-journées de formation. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Feedbacks du formateur et du groupe. Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
ATTESTATION	Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de l'action.

.../...

**REGLEMENT**

Un livret d'accueil comprenant le règlement intérieur de la formation est envoyé par mail à chaque stagiaire avant la formation.

**ORGANISATION
DE LA FORMATION**

Formation : intra entreprise

Dates, lieu et horaires : à définir

Nombre de stagiaires : 10 maximum

CONTACTS

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40