

| | |
|--|--|
| PUBLIC VISE | Négociateur et Agents Commerciaux Immobiliers <u>débutants</u> |
| PRE REQUIS | Aucun |
| OBJECTIFS | Savoir lire, choisir et remplir un mandat de vente et accomplir les formalités qui en découlent. Connaître les obligations du négociateur immobilier |
| DUREE | 7 heures sur 1 jour |
| CONTENU | LE MANDAT <ul style="list-style-type: none">- Choix du modèle approprié (avec ou sans exclusivité / avec ou sans faculté de rétractation)- Remplissage du mandat- Formalités consécutives : registre, publicité, délais à respecter, documents à récupérer, informations à donner au notaire chargé de la vente LES OBLIGATIONS DU NEGOCIATEUR IMMOBILIER <ul style="list-style-type: none">- Obligations au titre des principaux textes réglementant la profession : de la loi Hoguet à ce jour dont le code de déontologie- Obligations au titre des principaux textes réglementant l'opération de transaction : lois SRU, Alur, Hamon...- Responsabilités et sanctions |
| 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 Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique. Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle. |
| INTERVENANT(E)S | Isabelle DALMON , juriste formatrice, consultante et médiatrice. Titulaire d'un DEA de droit des affaires, d'un master 2 en droit immobilier et du DU de médiation délivrés par l'UT1 Capitole. 25 ans d'expérience dans la formation juridique professionnelle continue ou initiale. Pratique du droit immobilier au travers d'expériences de transactions, locations, gestion locative, syndic bénévole de copropriété, crédits bancaires. Pratique du droit commercial dans les secteurs professionnels judiciaire et bancaire. |
| MOYENS TECHNIQUES DES FORMATIONS A DISTANCE | La formation à distance est réalisée intégralement avec l'application ZOOM ou TEAMS. Lors de la convocation l'apprenant reçoit un lien d'accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu'un guide d'utilisation de l'application. Lors de sa première connexion, l'apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l'application. En cas de difficulté, il peut demander l'assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l'apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté. |
| MODALITES D'EVALUATION | Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel. Emission des relevés de connexion de l'application ZOOM pour les formations à distance. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation. |
| SANCTION | Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action. |

.../...



ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : présentielle ou à distance, en intra ou inter-entreprise

Dates, lieu et horaires : selon convention

Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <https://omyo.fr>

Nombre de personnes minimum et maximum : 6 à 12 participants maximum

Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Pour les formations à distance l'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d'un micro, d'une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu'en Wi-Fi). Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs.

Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) :

- Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin
- Adaptations possibles en fonction du type de handicap

CONTACTS STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

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

| Séquence | Durée | Objectifs | Contenu | Méthodes | Matériel |
|---|-------------------------------|---|---|--|------------------------------------|
| ACCUEIL | 0h10 | Inclusion – recueil des attentes | Présentation des participants | Tour de « table » | Néant |
| LE MANDAT | 3h00 | Savoir lire, choisir et remplir un mandat de vente et accomplir les formalités qui en découlent Se sensibiliser aux risques encourus en cas de mise en jeu de la responsabilité du professionnel de l'immobilier | <ul style="list-style-type: none"> Choix du modèle approprié : <ul style="list-style-type: none"> - selon l'opération - avec ou sans exclusivité - avec ou sans faculté de rétractation Remplissage du mandat Formalités consécutives : registre, publicité, délais à respecter, documents à récupérer, informations à donner au notaire chargé de la vente | Exposé Cas pratiques Exemples de cas tirés de la jurisprudence | Powerpoint |
| LES OBLIGATIONS DU NEGOCIATEUR IMMOBILIER | 3h00 Dont 2 de déontologie | Connaître les obligations du négociateur immobilier pour adapter sa pratique professionnelle Se sensibiliser aux risques encourus en cas de mise en jeu de la responsabilité du professionnel de l'immobilier | <ul style="list-style-type: none"> Les obligations du professionnel de l'immobilier : <ul style="list-style-type: none"> - Sa déontologie : loi Hoguet, code de déontologie - L'opération de transaction - Les réformes de référence (ALUR, ELAN, ...) Responsabilités : <ul style="list-style-type: none"> - Procédures - Sanctions | Exposé Cas pratiques Exemples de cas tirés de la jurisprudence | Power point |
| EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE | 0h10 | Auto-évaluation des acquis | Quiz | En ligne | Ordinateur, tablette ou smartphone |
| EVALUATION DE LA FORMATION | 0h10 | Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire | Questionnaire d'évaluation à chaud | En ligne | |