

TRANSACTION IMMOBILIÈRE ET NÉGOCIATION

DURÉE	En centre : 14 h	TARIF	700 € net de taxe
SITES	Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson	CONTACT	03 83 85 61 00 - fc@eesc.fr
DATES	Nous consulter		

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

ACCÈS

Dans le cadre des dispositifs de formation continue : en fonction de la programmation catalogue ou des besoins spécifiques de l'entreprise dans le cas d'une formation intra.

EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation continue destinés aux salariés, les effectifs se situent entre 4 et 10 participants.

OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les techniques de vente, le droit des contrats et de la transaction. Le contrat de vente en immobilier, l'obligation de conseil, la communication et la déontologie.

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

- ▶ L'analyse du marché : Les différentes approches, le marché immobilier et son environnement, les intervenants, les sources documentaires, l'analyse patrimoniale.
- ▶ Le droit : La loi Hoguet, l'agent immobilier et sa responsabilité, les contrats et conditions de validité, l'offre d'achat, les mandats, les promesses, la VEFA (Vente et État Futur d'Achèvement)
- ▶ La déontologie : respect et conseil.
- ▶ La mise en œuvre : les différents produits immobiliers, habitations, entreprises, placements et leurs spécificités.
- ▶ L'estimation de la valeur vénale : les 5 méthodes, la limite entre estimation et expertise.
- ▶ Transaction : la découverte, l'argumentaire et traitement des objections, la sauvegarde des honoraires. La communication : Les règles de base.

PUBLIC

Cette formation est ouverte à tous les types de publics :

- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi.
- ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
- ▶ Étudiants.

ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences socle via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.
- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.
- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.
- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.
- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.