

★ OBJECTIFS

- Identifier les nouvelles règles liées à la non-discrimination dans l'immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h00

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00
- Introduction 11'37

Module 1 : La non-discrimination immobilière

- Petites histoires d'introduction vécues 11'37
- Rappel légal précis 10'10
- Comment peut réagir un locataire ? 4'01
- Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ? 3'56
- Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ? 22'17
- D'une caricature à la vraie discrimination 3'59
- Discrimination immobilière 1'51

TOTAL :

57'51

- QUIZ 40'00
- Test de satisfaction 5'00

TOTAL : 2'02'28

Déontologie immobilier

(2 heures)

★ OBJECTIFS

- Identifier les obligations liées au code de la déontologie
- Appliquer ces obligations

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00

Module 1 : Le code de déontologie immobilière :

- Introduction 16'29
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie 11'56
- L'éthique professionnelle 10'22
- Rappel tracfin et non discrimination 08'21
- RSAC, agents co et avis de valeurs 10'47
- Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt 22'30
- Éthique professionnelle 2ème partie 10'36
- Oubliez le low cost² 05'41
- Respect des lois et règlements 04'43
- La compétence 09'16
- Conclusion 08'19
- Test de satisfaction 5'00

TOTAL : 02'00'00

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)
PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Immo School identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

11930835493

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00

Module 1 : Les principes généraux de la pathologie du bâtiment

⇒ Sous-module 1 : Pathologie et qualité

- Attentes de la maîtrise d'ouvrage 9'47
- Conséquences de ces attentes diverses 3'07
- Aspects techniques et juridiques 3'11
- Performances : les bureaux d'études 3'06
- Les délais et les prix 4'57
- L'exploitation : durabilité et entretien – Partie 1 3'40
- L'exploitation : durabilité et entretien – Partie 2 8'38
- Quiz intermédiaire 10'00

TOTAL : 46'26

⇒ Sous-module 2 : Maîtrise d'œuvre et entreprise

- Maîtrise d'œuvre 8'47
- Entreprise 8'31
- Quiz intermédiaire 5'00

TOTAL : 22'18

⇒ Sous-module 3 : La loi Spinetta et les assurances

- La loi Spinetta et ses grands principes - Partie 1 6'06
- La loi Spinetta et ses grands principes - Partie 2 7'48
- L'application de la loi Spinetta 6'44
- Assurances - Partie 1 8'39
- Assurances - Partie 2 7'13
- Quiz intermédiaire 10'00

TOTAL : 46'30

⇒ Sous-module 4 : Les différentes réglementations autour de la construction

- Contrôle technique 7'41
- Quiz intermédiaire 3'00

TOTAL : 10'41

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)
PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Immo School identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

11930835493

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

⇒ Sous-module 5 : Certification et qualification

- Certification et qualification – Partie 1 6'22
- Certification et qualification – Partie 2 6'39
- Quiz intermédiaire 4'00

TOTAL : 17'01

⇒ Sous-module 6 : Règles de construction

- Règles de construction – Partie 1 6'11
- Règles de construction – Partie 2 5'11
- Quiz intermédiaire 4'00

TOTAL : 15'22

⇒ Sous-module 7 : Agence qualité construction

- Agence Qualité Construction (AQC) 7'28
- Quiz intermédiaire 3'00

TOTAL : 10'28

⇒ Sous-module 8 : Responsabilité

- Responsabilité des constructeurs – Partie 1 5'14
- Responsabilité des constructeurs – Partie 2 6'29
- Quiz intermédiaire 4'00

TOTAL : 15'43

TOTAL MODULE : 3'04'29

Module 2 : Données générales sur la pathologie du bâtiment

⇒ Sous-module 1 : Types de sinistres

- Les sinistres courants 3'28
- Les sinistres sériels 8'49
- Les sinistres de deuxième génération et les grands sinistres 5'02
- La responsabilité de l'entreprise 2'03
- Quiz intermédiaire 8'00

TOTAL : 27'22

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)
PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Immo School identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

11930835493

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

⇒ Sous-module 2 : Origine des désordres

○ Quatre grandes causes de désordre	5'12
○ Notion de force majeure	5'10
○ Aperçu des règles en vigueur – Partie 1	6'33
○ Aperçu des règles en vigueur – Partie 2	7'50
○ Quiz intermédiaire	8'00

TOTAL : 32'45

TOTAL MODULE : 1'00'07

Module 3 : Sinistre courant

○ Généralités sur les sinistres courants	3'05
--	------

⇒ Sous-module 1 : Béton armé

○ La fissuration de retrait du béton	11'17
○ Le fluage du béton armé	7'18
○ La corrosion des armatures du béton armé	7'33
○ Quiz intermédiaire	4'00

TOTAL : 33'13

⇒ Sous-module 2 : Relation sol-bâtiment

○ Les fondations superficielles – Partie 1	6'54
○ Les fondations superficielles – Partie 2	9'09
○ Le dallage – Partie 1	9'56
○ Le dallage – Partie 2	4'08
○ Les infiltrations en sous-sol	10'52
○ Quiz intermédiaire	4'00

TOTAL : 44'59

⇒ Sous-module 3 : Murs et enduits

○ La maçonnerie – Partie 1	7'33
○ La maçonnerie – Partie 2	5'37
○ Le soutènement	5'12
○ L'enduit de façade	9'58
○ La répartition des façades fissurées	6'59
○ Quiz intermédiaire	4'00

TOTAL : 39'19

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)
PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Immo School identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

🗨 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

11930835493

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

⇒ Sous-module 4 : Éléments de façade

- Le revêtement plastique épais et le revêtement souple d'imperméabilité 7'01
- L'isolation thermique par l'extérieur 8'13
- Le revêtement collé 5'11
- Les menuiseries extérieures 4'40
- Quiz intermédiaire 4'00

TOTAL : 29'05

⇒ Sous-module 5 : Bois dans la construction

- Le bois dans la construction – Partie 1 6'17
- Le bois dans la construction – Partie 2 6'09
- Quiz intermédiaire 2'00

TOTAL : 14'26

⇒ Sous-module 6 : Couverture

- Les plaques en fibrociment 7'13
- Les bacs en acier 9'36
- Les tuiles de terre cuite 10'15
- Les tuiles en béton 2'35
- Les ardoises 3'09
- L'étanchéité 10'31
- Quiz intermédiaire 6'00

TOTAL : 49'19

⇒ Sous-module 7 : Revêtements intérieurs et cloisons

- Les chapes 6'29
- Le carrelage 9'07
- Le sol souple 6'29
- Les plaques de plâtre 5'48
- Le coin douche 3'33
- Quiz intermédiaire 5'00

TOTAL : 36'26

⇒ Sous-module 8 : Condensation

- La condensation 6'29
- Quiz intermédiaire 2'00

TOTAL : 8'29

Pathologie générale du bâtiment

Diagnostic, remèdes & prévention

(10'19'30 heures)
PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment
- Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment
- Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10'19'30

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Immo School identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

11930835493

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

⇒ Sous-module 9 : Panneaux photovoltaïques

- Les panneaux photovoltaïques 7'21
- Quiz intermédiaire 2'00

TOTAL : 9'21

TOTAL MODULE : 4'24'37

Module 4 : Autres sinistres

- Erreur sans désordre - Partie 1 6'05
- Erreur sans désordre - Partie 2 6'57
- Le non-respect du planning 7'56
- Les sinistres de deuxième génération 8'06
- Les sinistres sériels 5'24
- Les sinistres en cours de chantier 5'39
- Quiz intermédiaire 15'00

TOTAL MODULE : 55'07

Module 5 : Amélioration de la qualité de la construction

- Les progrès déjà réalisés – Partie 1 5'00
- Les progrès déjà réalisés – Partie 2 7'24
- Les axes possibles aux progrès – Partie 1 10'05
- Les axes possibles aux progrès – Partie 2 6'46
- Pour une démarche qualité 5'55
- Quiz intermédiaire 10'00
- Conclusion 1'29

TOTAL MODULE : 45'10

- Test de satisfaction 5'00

TOTAL : 10'19'30

★ OBJECTIFS

- Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles.
- Prioriser les actions à mener
- Gérer et prouver votre mise en conformité

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 1h19

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00

Module 1 : Les bases du RGPD

- Introduction 03'27
- Qui est alors concerné par le RGPD ? 03'16
- Le RGPD qu'est-ce que c'est ? 06'45
- Le RGPD, concrètement je fais quoi ? 07'40
- Quelles données sont concernées ? 02'27
- Le RGPD registre de traitement 03'23
- Récapitulons le plan d'action 02'15
- Vos questions répondues 08'43
- Quizz Intermédiaire 15'00

Module 2 : La CNIL, l'élément central de la conformité au RGPD

- Les missions de la CNIL 03'04
- Les moyens de contrôle de la CNIL 01'59
- Le compte-rendu 02'01

Module 3 : Les principes qui animent le RGPD

- Le responsable de traitement des données personnelles 05'22
- Quiz 04'00
- Test de satisfaction 5'00

TOTAL : 01'19'22

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🛠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

Module 1 : Qu'est-ce que le blanchiment ?

- **Module 1.1 : Définition**
 - Définition usuelle **1'58**
 - Incrimination **8'20**
 - Quiz **6'00**

- **Module 1.2 : Typologie des schémas de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier**

- Introduction **5'07**
- Dessous-de-table, dissimulation, achat simulé **2'46**
- Prêt adossé (ou back-to-back loan) **2'32**
- Auto-prêt (ou "loan-back") **1'56**
- Autres types de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier **3'39**
- Quiz **6'00**

- **TOTAL :** **38'18**

Module 2 : Qu'est-ce que la lutte anti-blanchiment ?

- **Module 2.1 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Une organisation intergouvernementale ad hoc : le GAFI **2'59**
- Une cellule nationale de renseignement financier : TRACFIN **4'53**
- Des autorités nationales de contrôle et de sanction : la DGCCRF et la CNS **5'30**
- Quiz **6'00**

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Module 2.2 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?

- Le mécanisme de la déclaration de soupçon **3'05**
- Les secteurs "assujettis" **2'37**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **31'04**

Module 3 : Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ?

- Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ? **4'19**
- Les professionnels "loi hoguet" assujettis **3'05**
- Les professionnels « Loi Hoguet » non assujettis **2'02**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **15'26**

Module 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanchiment ?

• Module 4.1 : L'obligation de mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques

- Introduction **2'47**
- L'évaluation des risques **4'59**
- La gestion des risques **3'29**
- Quiz **6'00**

• Module 4.2 : Les obligations de vigilance

- Introduction **1'57**
- L'identification des clients **8'35**
- Recueil d'informations, abstention et vigilance **2'30**
- La modulation des mesures de vigilance **10'21**
- Les autres obligations de vigilance **2'56**
- Quiz **6'00**

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Module 4.3 : Les obligations déclaratives

- La déclaration du déclarant-correspondant **4'21**
- La déclaration de soupçon de blanchiment de capitaux **9'21**
- La déclaration de soupçon de fraude fiscale complexe **4'58**
- Les autres obligations déclaratives **4'38**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **1'18'52**

Module 5 : En cas d'audit

- Que faire en cas d'audit ? **3'58**
- Quiz **2'00**

• **TOTAL :** **8'58**

- Conclusion **1'47**

- Test de satisfaction **5'00**

TOTAL : 3'04'25

L'accompagnement pédagogique

Les Garanties de Crédit Immobilier

(2'27 heures)

CRED03

★ OBJECTIFS

- Comprendre les différents types de société de caution
- Connaître les sociétés de caution et leurs Avantages
- Les bases de PPD

- Test de positionnement 5'00
- Introduction 1'39

Module 1 : Société de caution => sûreté personnelle

- Qu'est-ce qu'une société de caution pour se porter caution ? 3'05
- Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ? 2'18

TOTAL : 5'23

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h27

Module 2 : Les différentes sociétés de caution

- Le crédit logement – Partie 1 2'34
- Le crédit logement – Partie 2 5'58
- La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'épargne de France) 2'06
- La CAMCA (Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole)
- La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat) 2'08
- La SOCAMI (marque du groupe BPCE) 2'08
- La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances) 2'07
- La caution MGEN
- (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale) 3'02
- La caution FMGM 2'37
- (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires)

TOTAL : 24'59

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

Module 3 : L'hypothèque, le PPD et les autres moyens de financement

- L'hypothèque part 1 4'18
- L'hypothèque part 2 1'41
- L'hypothèque part 3 5'03
- Le Privilège de Prêteur de Deniers 4'49
- Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46

TOTAL : 25'37

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

- Test de satisfaction 5'00
- Quiz 1'20'00

TOTAL : 2'27'00

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning



Mis à jour : Mai 2025

★ OBJECTIFS

- Apprendre les différents types de crédits et leurs Mécanismes
- Comprendre l'impact des prêts sur l'investissement immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Test de positionnement	5'00
○ Introduction : Tout comprendre sur le crédit immobilier	1'02

Module 1 : Qu'est-ce qu'un crédit immobilier ?

○ Le Taux Nominal, le Taux fixe et le taux variable	7'40
○ La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux	11'27
○ Les frais liés au crédit immobilier	2'35

TOTAL : **21'42**

Module 2 : Le cadre légal du prêt immobilier

○ Le taux d'usure	4'26
○ L'offre préalable de crédit	5'46
○ L'acceptation de Crédit et Le FISE : La Fiche d'Information Standardisée Européenne	2'54
○ Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit immobilier ?	5'04

TOTAL : **18'10**

Module 3 : Calcul de la capacité d'emprunt du demandeur

○ Les revenus	3'54
○ Les dettes	2'38
○ Calcul de l'endettement maximum	4'45

TOTAL : **11'17**

Module 4 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

○ Calcul du taux nominal immobilier	4'44
○ Qu'est-ce que le scoring bancaire ?	3'43

TOTAL : **8'27**

Module 5 : Les particularités du contrat de crédit immobilier

○ Les particularités du contrat de crédit immobilier	6'43
○ Propriétaire trop endetté, faire le choix du lissage	2'46

TOTAL : **9'29**

★ OBJECTIFS

- Apprendre les différents types de crédits et leurs Mécanismes
- Comprendre l'impact des prêts sur l'investissement immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 6 : Le prêt immobilier VEFA / CONSTRUCTION

- Le prêt immobilier VEFA 5'22
- Les intérêts intercalaires 10'39

TOTAL : 16'01

Module 7 : Le prêt relais

- Le prêt relais immobilier 7'18
- Les avantages et les inconvénients des prêt relais immobilier 2'31

TOTAL : 9'49

Module 8 : Le prêt immobilier pour investissement locatif

- Le prêt immobilier pour l'investissement locatif 2'06
- Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ? 2'31
- Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus ? 3'07
- Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur par les banques ? 2'32

TOTAL : 7'09

Module 9 : Les autres types de prêts qu'il faut connaître

- Le prêt immobilier pour investir en SCPI 2'47
- Le PTZ 5'45 · Quel montant du PTZ ? 2'26
- Les autres critères du PTZ ? – Partie 1 1'55
- Les autres critères du PTZ ? – Partie 2 3'36
- Le prêt d'accèsion sociale (PAS) 5'38
- Le prêt Action Logement 2'35
- Le Agri-accession du secteur agricole 1'21
- Les prêts immobiliers non bancaire 3'38
- Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA 2'43
- Le PEL – Le plan Épargne Logement 3'48
- Le CEL – Le Compte Épargne Logement 3'45
- Le prêt pour achat avec travaux 11'47

TOTAL : 51'44

★ OBJECTIFS

- Apprendre les différents types de crédits et leurs Mécanismes
- Comprendre l'impact des prêts sur l'investissement immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🎧 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 10 : Les questions récurrentes

○ Que se passe-t-il si un emprunteur ne rembourse plus ?	5'07
○ Rembourser par anticipation	3'25
○ Quand est ce qu'il ne faut pas rembourser par anticipation ?	2'00
○ Vidéo de clôture	1'23

TOTAL : 11'55

○ Vidéo X1 : L'apport personnel	3'20
○ Vidéo X2 : Les chiffres importants du crédit immobilier	4'27
○ QUIZZ	2'00'00

TOTAL : 4'59'32

Rachat de crédit immobilier

(6'19'12 heures)

CRED02

★ OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaître l'importance de ration hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h19

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🛠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Test de positionnement	5'00
○ Introduction	1'51

MODULE 1 : Le regroupement de dettes (crédit immobilier et consommation)

○ Pourquoi regrouper ses dettes ?	2'50
○ Qui est concerné par le regroupement de dettes ?	1'48
○ Le rachat de crédit pour les personnes en surendettement	1'56
○ Étude de la capacité de remboursement du demandeur	3'58
○ Le calcul du reste à vivre	1'23
○ Les frais du regroupement de dettes (IRA)	4'39
○ Les frais du regroupement de dettes (Les frais de garantie)	6'16
○ Exemples de regroupement de dette – Partie 1	10'53
○ Exemples de regroupement de dette – Partie 2	8'44
○ Exemples de regroupement de dette – Partie 3	19'53

TOTAL : **1'02'20**

MODULE 2 : Le rachat de crédit immobilier

○ Le rachat de crédit immobilier	10'36
○ Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	5'42
○ Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
○ Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec taux élevé	6'27
○ Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6'44
○ Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7'32
○ Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne	6'50
○ L'importance du ratio hypothécaire	1'39
○ Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'59
○ Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
○ Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant	4'39
○ Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'33

TOTAL : **1'12'44**

Rachat de crédit immobilier

(6'19'12 heures)

CRED02

★ OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaître l'importance de la ration hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h19

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🛠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

MODULE 3 : Le rachat crédits à la consommation

○ Le rachat de crédits à la consommation	9'49
○ Exemples de rachat de crédits à la consommation en aménageant la durée	8'30
○ Exemples de rachat de crédits à la consommation pour ajouter un crédit	8'25
○ Exemples de rachat de crédits à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux	5'23
○ Exemples de rachat de crédits à la consommation pour abaisser le coût à venir	4'55

TOTAL : **37'02**

MODULE 4 : LA VENTE À RÉMÉRÉ

○ La vente à réméré	12'58
○ Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie	7'18
○ Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement	7'37
○ Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré	9'06

TOTAL : **36'59**

MODULE 5 : A QUI FAUT-IL S'ADRESSER POUR UN RACHAT DE CRÉDITS ?

○ Les courtiers en rachat de crédits	5'57
○ Comment le courtier en rachat de crédit trouve-t-il ses clients ?	3'35
○ Les banques et sociétés de crédit	1'57
○ Crédit lift Courtage	5'31
○ Sygma by BNP Paribas Personal Finance	3'38
○ My Money Bank, La Banque Postale Consumer Finance et autres organismes	5'19

TOTAL : **25'57**

Rachat de crédit immobilier

(6'19'12 heures)

CRED02

★ OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaître l'importance de la notation hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h19

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

MODULE 6 : LE CADRE LÉGAL DU RACHAT DE CRÉDITS

- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers 7'37
- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation 3'47

TOTAL : 11'24

- CONCLUSION 0'55
- Test de satisfaction 5'00
- Quiz 2'00'00

TOTAL : 6'19'12

L'obligation du vendeur et de l'acheteur dans une vente (2'52'47 heures) VTI05

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations du vendeur au cours d'une vente immobilière
- Connaître les obligations de l'acheteur lors d'une vente immobilière

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h52

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

Module 1 : Obligations du vendeur

- Le devoir d'information 4'59
- L'obligation de délivrance – partie 1 13'42
- L'obligation de délivrance – partie 2 2'36
- L'obligation de délivrance – partie 3 4'47
- La garantie d'éviction – partie 1 7'51
- La garantie d'éviction – partie 2 10'25
- La garantie des vices cachés – partie 1 13'41
- La garantie des vices cachés – partie 2 8'08
- La garantie des vices cachés – partie 3 7'03
- Les garanties des vices de pollution 6'24
- Quiz intermédiaires 50'00

- **Total :** **2'19'36**

Module 2 : Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente 11'35
- Les autres obligations de l'acheteur 1'36
- Quiz intermédiaires 10'00

- **Total :** **23'11**

- Test de satisfaction **5'00**

TOTAL : 2'52'47

★ OBJECTIFS

- Savoir ce que représente les rendez-vous R0, R1 et R2
- Maîtriser les outils d'estimation
- Connaître les stratégies de commercialisation
- Savoir assurer la signature du mandat et le suivi de la vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS



HORAIRES

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le R0 ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du R0 04 :34
- **SIMULATION** R0 ([simulation](#)) 06 :40

R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION** R1 - 1ère partie ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION** R1 - Variante n°1 ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION** R1 - Variante n°2 ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION** R1 - Variante n°3 ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION** R2 - 1ère partie 20 :44
- **SIMULATION** R2 - Variante n°1 05 :58
- **SIMULATION** R2 - Variante n°2 14 :55
- **SIMULATION** R2 - Variante n°3 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 03 :40 :57

★ OBJECTIFS

- Savoir ce que représente les rendez-vous R0, R1 et R2
- Maîtriser les outils d'estimation
- Connaître les stratégies de commercialisation
- Savoir assurer la signature du mandat et le suivi de la vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS



HORAIRES

Module 2 : Commercialisation du bien

- | | |
|---|--------|
| • Signature du mandat et assurer le suivi de la vente | 07 :21 |
| • La découverte acquéreur | 03 :33 |
| • Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation) | 02 :40 |
| • La découverte acquéreur (simulation) | 11 :19 |
| • Comment réaliser une annonce de qualité | 03 :52 |
| • Comment réaliser une visite | 08 :21 |
| • La visite avec les clients (simulation) | 20 :10 |
| • Comment négocier une offre d'achat | 05 :40 |
| • R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation | 04 :28 |
| • Quiz intermédiaires | 30 :00 |

TOTAL : 01 : 37: 24

- | | |
|------------------------|-------|
| • Test de satisfaction | 05:00 |
|------------------------|-------|

TOTAL : 5'28'21

★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

TOTAL : 40:36

Module 2 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:27:19

Module 3 :

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04 :40
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété 02 :04
- La fiche synthétique de la copropriété 02 :07
- Le diagnostic technique global 01 :52

★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

🗨️ CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01 :34
• Le diagnostic technique amiante	01 :58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02 :08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02 :15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
• Quiz intermédiaires	1:10:00

TOTAL : 02:06:18

Module 4 : Les documents d'information précontractuelle

• Document d'information précontractuelle signé en agence	03:19
• Document d'information précontractuelle signé hors agence	02:47
• Quiz intermédiaires	10:00

TOTAL : 16 :06

Test de satisfaction 05:00

TOTAL : 4'40'19

★ OBJECTIFS

- Connaître les bases de l'offre d'achat et du compromis de vente
- Maîtriser les modalités d'une promesse de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat 06:43
- La promesse de vente 03:06
- Le compromis de vente 02:02
- Quiz intermédiaires 15:00

TOTAL : 26:51

Module 2 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 02 :10
- La déclaration des parties 01 :37
- Nature et description des biens 03 :44
- Diagnostics techniques 01 :29
- La déclaration du vendeur 04 :55
- L'état d'occupation 04 :47
- Les conditions générales de la vente 05 :36
- Les conditions financières de la vente 04 :22
- Le financement de l'acquisition 10 :20
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité 03 :52
- La réalisation de la vente 08 :19
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution 03 :28
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur 02 :34
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques 03 :11
- Le droit de rétractation et mode de notification 04 :04
- Annexes 02:16
- Quiz intermédiaires 45:00

TOTAL : 01:51:44

- Test de satisfaction 05:00

TOTAL : 2'28'35
Total Général : 47'59'31

★ OBJECTIFS

- Connaître les bases de l'offre d'achat et du compromis de vente
- Maîtriser les modalités d'une promesse de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

L'accompagnement pédagogique

L'accompagnement pédagogique est assuré avec un formateur qui forme l'apprenant dans un parcours individuel, précisément adapté au besoin de l'apprenant dans le but d'obtenir la certification visée.

En dehors des heures de formations prévues, l'organisme prévoit un accompagnement pour s'assurer de la satisfaction de l'apprenant, de la conformité administrative de son dossier ainsi qu'un temps particulier pour la préparation à la certification.

L'accompagnement technique

En début de parcours, un accès e-learning est envoyé à l'apprenant. Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'asseoir ses compétences théoriques. Les heures de connexion ne sont jamais décomptées des heures de formation prévues.

L'apprenant a un accès à une plateforme développée en interne par Competences First pour gérer les documents pédagogiques (Attestations, émargement, etc..).