

Opération construction

(4H36)

CONS-02

★ OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux d'une opération de construction
- Appréhender le rôle des différents acteurs de l'opération de Construction
- Repérer les risques contentieux engendrés par les opérations de constructions

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h36

🏛 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 :

- 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 :

11930835493

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

○ Test de positionnement	5'00
○ Introduction	1'05

Module 1 : Les acteurs d'une opération de construction ?

○ Qui est le maître d'ouvrage ?	5'45
○ Quels sont les critères d'identification du maître d'ouvrage	2'23
○ Y a-t-il des rôles similaires à celui du maître d'ouvrage ?	2'11
○ Le promoteur immobilier	5'53
○ Les constructeurs	4'53
○ Les fabricants et fournisseurs	0'49
○ Les entreprises d'exécution	3'31
○ Les contrôleurs	1'37
○ La notion juridique de « constructeur »	3'45
○ Les auto-constructeurs	3'48
○ Quiz intermédiaire	30'00
Total :	1'04'35

Module 2 : Les marchés privés de travaux

○ Le contrat d'entreprise – Partie 1	5'47
○ Le contrat d'entreprise – Partie 2	7'24
○ Le contrat d'entreprise – Partie 3	3'05
○ Le contrat d'entreprise – Partie 4	5'33
○ Le contrat d'entreprise – Partie 5	2'46
○ Le contrat de sous-traitance	5'14
○ Quiz intermédiaire	27'00
Total :	56'49

Module 3 : Les différents contrats de construction

○ La vente d'immeuble à construire (La VEFA) – Partie 1	6'08
○ La vente d'immeuble à construire (La VEFA) – Partie 2	2'46
○ La vente d'immeuble à construire (La VEFA) – Partie 3	9'54
○ La vente d'immeuble à construire (La VEFA) – Partie 4	5'21
○ La vente d'immeuble à construire (La VEFA) – Partie 5	5'17
○ Le contrat de promotion immobilière – Partie 1	3'53
○ Le contrat de promotion immobilière – Partie 2	9'58
○ Le contrat de promotion immobilière – Partie 3	2'38
○ Le Contrat de construction de Maison Individuelle (CCMI)	5'30
○ Le Contrat de maîtrise d'ouvrage délégué	6'05
○ Quiz intermédiaire	30'00
Total :	1'27'30

Opération construction

(4H36)

CONS-02

★ OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux d'une opération de construction
- Appréhender le rôle des différents acteurs de l'opération de Construction
- Repérer les risques contentieux engendrés par les opérations de constructions

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h36

🏛 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 :

- 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 :

11930835493

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning



Mis à jour : Sept 2024

★ OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux d'une opération de construction
- Appréhender le rôle des différents acteurs de l'opération de Construction
- Repérer les risques contentieux engendrés par les opérations de constructions

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h36

🏛 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 :

- 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 :

11930835493

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning