

Formation Continue des Professionnels de l'immobilier

(Décret 2016-176 du 18 février 2016)

TRANSACTION	Votre Choix
JURIDIQUES	
1. Rendre imparables ses mandats et la Jurisprudence récente des mandats	<input type="checkbox"/>
2. Rédiger vos promesses unilatérales de vente (compromis)	<input type="checkbox"/>
3. La différence entre les avant-contrats (unilatéraux, synallagmatiques, vente et achat)	<input type="checkbox"/>
4. Les obligations Tracfin. Le protocole -version 2024-	
5. Les contentieux de l'Urbanisme (A jour Loi ELAN)	
6. Obligation RGPD à jour de la jurisprudence 2024	<input type="checkbox"/>
7. Sécuriser vos commissions à travers vos contrats et vos pratiques	<input type="checkbox"/>
8. Le document unique d'évaluation des risques professionnels-risques visites-	<input type="checkbox"/>
9. Les nouvelles dispositions de la climat résilience.	<input type="checkbox"/>
10. Faire face à un contrôle DGCCRF	<input type="checkbox"/>
11. Faire le point sur les contrats de collaborateurs (salariés et agents commerciaux)	<input type="checkbox"/>
PRATIQUES PROFESSIONNELLES	
12. La déontologie : présentation et jurisprudence - module obligatoire	<input type="checkbox"/>
13. La discrimination - module obligatoire	<input type="checkbox"/>
14. La réglementation de l'exercice de négociation immobilière	<input type="checkbox"/>
15. Les règles d'affichage et d'information	<input type="checkbox"/>
16. Obligations d'information, de conseil et de mise en garde	<input type="checkbox"/>
17. Décrypter les pré états datés et états datés	<input type="checkbox"/>
18. Calcul de la plus-value : règles et exceptions (mise à jour loi des finances 2024)	<input type="checkbox"/>
19. Présenter les mesures et les avantages sur le plan fiscal de l'investissement immobilier	<input type="checkbox"/>
20. Les Assurances : risques et obligations	<input type="checkbox"/>
21. Identifier les différentes pathologies du bâtiment	<input type="checkbox"/>
22. Les principaux dispositifs de défiscalisation	<input type="checkbox"/>
23. Évaluer les biens (4 méthodes) : méthodes et sources.	<input type="checkbox"/>
24. Les avis de valeur : valeurs du marché, valeur vénale et valeur de vente.	<input type="checkbox"/>
25. Les nouveaux outils de vente : vente interactives, outils de prospection	<input type="checkbox"/>
26. Les facteurs techniques du bien aux facteurs de la valeur	<input type="checkbox"/>
27. Chiffrer les rénovations	<input type="checkbox"/>
28. Mesurer la notoriété d'une agence immobilière	<input type="checkbox"/>
29. Établir sa stratégie digitale en s'inscrivant dans une logique conquérante	<input type="checkbox"/>
30. Les techniques de prise de vue et prise de photos dans l'immobilier	<input type="checkbox"/>
31. Le Viager	<input type="checkbox"/>
32. Pathologies du bâtiment : fiches techniques d'identification	<input type="checkbox"/>
33. Urbanisme : notions générales, préparer son dossier client	<input type="checkbox"/>
34. Les servitudes et troubles anormaux de voisinages.	<input type="checkbox"/>
35. Vendre les biens en succession.	<input type="checkbox"/>
36. Maîtriser les dispositifs de crédit et de financement : crédit-bail immobilier, PTZ, les mesures d'accompagnement...	<input type="checkbox"/>
37. Maîtriser les règles : Les DPE, DPE collectifs et audits énergétiques.	<input type="checkbox"/>
38. Rapports avec les différents acteurs de l'immobilier : notaires, diagnostiqueurs, syndics. Les obligations respectives et informations obligatoires.	<input type="checkbox"/>
COMMERCIAL	
39. Négocier les mandats exclusifs	<input type="checkbox"/>
40. Le mandat et la gestion client : Gage de réussite	<input type="checkbox"/>
41. Les méthodes de prospection (numériques inclus)	<input type="checkbox"/>
42. Les facteurs d'un climat de confiance Acheteur-Vendeur	<input type="checkbox"/>
43. Défendre ses honoraires	<input type="checkbox"/>
44. Afficher avec assurance et professionnalisme son savoir faire	<input type="checkbox"/>
PROMOTION NUMERIQUE	
45. Créer les outils de promotion de ses biens : Chaines YouTube, méthodes de référencement	<input type="checkbox"/>
46. Utiliser les réseaux sociaux efficacement : choix et mode d'emploi	<input type="checkbox"/>
47. Méthodes de référencement, Diagnostics de votre site internet	<input type="checkbox"/>
48. Le marketing Digital 3.0 orienté « Agence Immobilière »	<input type="checkbox"/>
EXPERT	
49. Calcul de la valeur Vénale (selon le cahier des charge RICS et TEGOVA)	<input type="checkbox"/>
50. Tableau de gestion d'une agence immobilière	<input type="checkbox"/>
51. Outils et méthodes de l'expert (fiches pratiques)	<input type="checkbox"/>
52. Évaluer les biens particuliers : Friches industrielles, terrains, entrepôts, Châteaux, locaux commerciaux	<input type="checkbox"/>
53. Évaluer un fonds de commerce	<input type="checkbox"/>
54. Analyse financière : accompagner l'acquéreur d'un fonds de commerce, préparer le dossier du vendeur.	<input type="checkbox"/>
55. Les baux commerciaux et professionnels	<input type="checkbox"/>
56. Approche du métier d'expert amiable en immobilier	<input type="checkbox"/>