

DURÉE
15H30

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

**MOYENS
PÉDAGOGIQUES**

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

DIGITAL LEARNING

PACK TRANSACTION 100% EN LIGNE

Niveau 1

OBJECTIFS

Acquérir les fondamentaux de la transaction immobilière

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Aucun



WE-CAB503A

DÉONTOLOGIE ET IMMOBILIER



WE-CAB500A

**TRACFIN 1 : LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX
ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME**



WE-CAB520A

RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES



WE-TR551A

FONDAMENTAUX JURIDIQUES PROMESSE ET MANDAT DE VENTE



WE-TR505A

MAÎTRISER SES ACQUÉREURS POUR MIEUX VENDRE



WE-TR501A

LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE



WE-TR512A

SAVOIR FAIRE VISITER UN BIEN



WE-CAB541A

L'AGENT IMMOBILIER SUR LES RESEAUX SOCIAUX - INITIATION



WE-CAB514A

INITIATION A LA PHOTOGRAPHIE

PARCOURS TRANSACTION

DÉONTOLOGIE ET IMMOBILIER : S'APPROPRIER LE TEXTE ET COMPRENDRE COMMENT EN TIRER BÉNÉFICE DANS SES ACTIVITÉS

DURÉE
2H00

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

OBJECTIFS

- Découvrir le code « éthique et de déontologie » applicable aux professions immobilières depuis le décret du 30 Août 2015, en comprendre le mécanisme de fonctionnement et les risques et les sanctions possibles.
- Analyser et s'approprier les notions clés, comprendre comment les intégrer à sa pratique quotidienne.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Tous les professionnels de l'immobilier, dans l'ensemble des métiers de l'immobilier, titulaires de carte et tous intervenants.

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Fabienne Pelissou, gérante d'un cabinet immobilier, spécialisée en administration de biens et transaction

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

PARTIE 1

LE TEXTE ET LE FONCTIONNEMENT DES INSTANCES DE CONTRÔLE

- Code éthique et déontologie
- Décret et dates d'application
- Le public concerné
- Les instances de contrôle
- Les sanctions possibles
- Le CNTGI

PARTIE 2

LES NOTIONS CLÉS À DESTINATION DES TIERS / ENJEUX

- Transparence
- Équité
- Respect des lois et règlements
- Conflits d'intérêts
- Devoir de conseil et de réserve
- *Illustrations métier par métier, les questions qui se posent dans la pratique*

PARTIE 3

LES NOTIONS CLÉS RELATIVES À LA PROFESSION / ENJEUX

- Compétence
- Formation
- Défense de l'image de la profession
- Relations entre confrères
- *Illustrations métier par métier, les questions qui se posent dans la pratique*

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

5
MN

30
MN

30
MN

30
MN

5
MN

20
MN

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

PARCOURS TRANSACTION

DIGITAL LEARNING

TRACFIN 1 : LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

OBJECTIFS

- Bien connaître le dispositif légal et réglementaire anti blanchiment et ses applications concrètes aux professionnels de l'immobilier.
- Permettre aux professionnels de l'immobilier d'apprécier en fonction de l'opération envisagée le degré de risque de blanchiment et s'en prémunir.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Tous professionnels de l'immobilier, agents immobiliers, négociateur de la vente intervenant auprès d'une clientèle française ou étrangère pour des biens immobiliers située en France ou à l'étranger, syndics de copropriété.

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Rodolphe AUBOYER, consultant et formateur, spécialiste de la sécurité financière et de la lutte anti-blanchiment

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

PARTIE 1

LES TEXTES DE BASE ET LEURS APPLICATIONS AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Mécanisme pratique du blanchiment et du financement du terrorisme
- Que disent les textes de référence
- Pourquoi l'immobilier ?

PARTIE 2

LA VIGILANCE ET LES OBLIGATIONS DE DÉCLARATION À TRACFIN

- Les obligations de vigilance
- La cartographie des risques
- La déclaration Tracfin
- Les diligences
- Les interdictions

PARTIE 3

CAS RÉELS ET PRATIQUES ILLUSTRANT LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT APPLIQUÉS AUX ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES

- Le crédit adossé
- La fraude fiscale
- Biens mal acquis
- Transaction douteuse type
- Investissement locatif
- Le paiement des charges de copropriété

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

PARCOURS TRANSACTION

RGPD : RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES

DURÉE
2H00

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

OBJECTIFS

- Permettre aux professionnels de l'immobilier de connaître les règles légales et réglementaires fondamentales relatives à la protection des données à caractère personnel
- Permettre aux professionnels de l'immobilier d'adopter les bons réflexes lors de la collecte et du traitement des données à caractère personnel

LE PUBLIC CONCERNÉ

Tous professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

30
MN

PARTIE 1

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU RGPD ET NOTIONS CLÉS

- Le RGPD, pourquoi ?
- Présentation générale du RGPD et de sa philosophie
- Présentation des notions clés

30
MN

PARTIE 2

QUELLES OBLIGATIONS POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ?

- Le respect des principes fondamentaux du RGPD
- La tenue d'un registre des traitements de données
- L'organisation des relations entre les différents acteurs du traitement

20
MN

PARTIE 3

LE RESPECT DES DROITS DES PERSONNES CONCERNÉES

- L'information des personnes concernées
- Les autres droits des personnes concernées
- Focus sur la prospection marketing

5
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

30
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

DURÉE
4H

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

**MOYENS
PÉDAGOGIQUES**

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

FONDAMENTAUX JURIDIQUES PROMESSE ET MANDAT DE VENTE

OBJECTIFS

Identifier les points de vigilance pour sécuriser vos mandats et garantir les honoraires
Appréhender les obligations en matière d'affichage et maîtriser les mentions obligatoires
Mettre en place les règles du mandat « hors établissement »
Maîtriser les obligations juridiques des avants contrats

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Christelle LE ROY



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

FONDAMENTAUX JURIDIQUES

- La Loi Hoguet et son décret
- La prise en compte de la situation du vendeur et de son bien



PARTIE 2

LE MANDAT DE VENTE

- L'affichage des honoraires
- Les mandats : simples, exclusifs et semi exclusifs
Le contenu du mandat
Les obligations du mandataire en cas de mandat hors établissement



PARTIE 3

**L'ENCADREMENT JURIDIQUE DE LA MISE EN PUBLICITÉ
D'UN BIEN IMMOBILIER À VENDRE**

- Les droits de préemption
- Les obligations quant à l'annonce
Les diagnostics et documents obligatoires



PARTIE 4

DE L'OFFRE D'ACHAT À LA SIGNATURE DE L'AVANT CONTRAT

- L'offre d'achat : le préalable possible à la signature d'un avant-contrat
- Les avant-contrats : modalités et portée des engagements



PARTIE 5

AUTRES POINTS FONDAMENTAUX

L'estimation – le compte séquestre – les impacts du nouveau DPE en termes de transaction – répartition charges et travaux bien en copropriété lésion pour rescision, cas du terrain à bâtir,....



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

PARCOURS TRANSACTION

MAÎTRISER SES ACQUÉREURS POUR MIEUX VENDRE

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

OBJECTIFS

- Identifier ses acquéreurs prioritaires
- Développer la découverte client
- Davantage d'empathie et d'écoute

LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants et confirmés, assistantes commerciales, managers.

LES PRÉ-REQUIS

Néant.

INTERVENANT

Romain Cartier- consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière à Dijon, formateur en techniques de négociation, expert M6 « recherche appartement ou maison ».

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

15
MN

TRAVAILLER EFFICACEMENT ! CIBLER SES CLIENTS

- Comment identifier les véritables acquéreurs ?
- La découverte client

15
MN

ÉTUDIER ET COMPRENDRE LE BESOIN DU CLIENT

- Analyser les typologies selon la méthode SONCAS
- Mieux comprendre le besoin client

15
MN

TRAITEMENT DES OBJECTIONS, RASSURER SES CLIENTS

- Les objections les plus courantes
- Savoir rassurer

5
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

20
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

PARCOURS TRANSACTION

DIGITAL LEARNING

LA NÉCESSITÉ DU MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA RÉUSSITE !

OBJECTIFS

- Maîtriser son mandat et ses vendeurs
- Sensibiliser les clients aux difficultés juridiques pour vendre un bien
- Obtenir un fichier qualitatif et promouvoir son image de professionnel
- Démontrer l'efficacité du mandat exclusif par rapport au mandat simple.
- Développer son CA.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants ou confirmés, agents immobiliers, transactionnaires, assistantes commerciales au sein d'une agence.

LES PRÉ-REQUIS

Néant.

INTERVENANT

Romain Cartier- consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière à Dijon, formateur en techniques de négociation, expert M6 « recherche appartement ou maison ».

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

APPRENDRE À ABORDER LE TRAVAIL EN MANDAT EXCLUSIF

LE MARCHÉ ACTUEL ET LES NOUVELLES OBLIGATIONS LÉGALES

- Les difficultés de maîtriser son bien en étant en concurrence avec de nombreux intervenants (particuliers, confrères, mandataires, notaires)
- Les taux de concrétisation des ventes grâce au mandat exclusif
- Les nouvelles obligations juridiques (Loi Alur-Hamon)
- Les clés pour rassurer et mieux convaincre le client

LES APPORTS ET BÉNÉFICES NÉGOCIATEUR / CLIENT

- Maîtrise complète du bien et du besoin du client
- La valeur humaine au cœur de la transaction
- Transformation plus importante entre la prise de contact et le compromis
- Visibilité renforcée
- Notoriété et compétences mises en avant

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

2
MN

40
MN

3
MN

20
MN

PARCOURS TRANSACTION

SAVOIR FAIRE VISITER UN BIEN !

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

OBJECTIFS

- Acquérir les techniques permettant de bien comprendre le raisonnement de l'acquéreur.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Romain Cartier- consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière à Dijon, formateur en techniques de négociation, expert M6 « recherche appartement ou maison »

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

15
MN

PARTIE 1

SE POSITIONNER COMME UN EXPERT

- Faire prendre conscience aux clients notre rôle d'accompagnateur
- De l'expertise ...
- ... Mais aussi de l'écoute !
- Les basiques du bon agent immobilier aujourd'hui

15
MN

PARTIE 2

MAÎTRISER LES ASPECTS TECHNIQUES

- Aspects techniques d'une visite
- Bien connaître son bien
- Savoir guider son client
- Être un vrai meneur

15
MN

PARTIE 3

LE COMPORTEMENT DU NÉGOCIATEUR PENDANT LA VISITE

- Changer son comportement et l'adapter en fonction des situations et des clients
- Moins d'argumentation directe
- Apprendre à donner de l'autonomie à ses clients
- Apporter une image davantage professionnelle

5
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

20
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

PARCOURS TRANSACTION

L'AGENT IMMOBILIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - INITIATION

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

OBJECTIFS

- Créer et animer une page Facebook et un compte Instagram professionnels pour son agence immobilière
- Créer et gérer la présence de son agence sur Google via l'interface Google My Business

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Disposer d'un compte Facebook personnel

INTERVENANT

Emmanuelle PUTAUX, fondatrice et formatrice de « Une nouvelle ère » - formations en marketing digital



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

CRÉER UNE PAGE POUR SON ENTREPRISE SUR FACEBOOK

- Personnaliser la page avec visuels et informations clés
- Définir les paramètres de sa page
- Publier, inviter et interagir



PARTIE 2

CRÉER UN COMPTE PROFESSIONNEL SUR INSTAGRAM

- Paramétrer son compte et créer une bio impactante
- Publier des posts et des stories
- Utiliser les hashtags de façon stratégique et identifier des comptes pertinents



PARTIE 3

GÉRER SA PAGE LOCALE SUR GOOGLE MY BUSINESS

- Prendre la main sur la page locale de Google l'a déjà créée
- Créer votre page si elle n'existe pas
- Utiliser l'interface pour remonter dans le classement et répondre aux avis



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

**MOYENS
PÉDAGOGIQUES**

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

INITIATION À LA PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE

OBJECTIFS

Initiation à la photographie et informations complémentaires sur les différents types de matériel possible à utiliser

LE PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne réalisant des photographies ou souhaitant s'initier à la photographie

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Hong-Phuc Bui / Le Comptoir Photo - Photographe



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

IMPORTANCE DE LA PHOTO DANS L'IMMOBILIER

- La photographie immobilière en quelques chiffres
- Les bénéfices de prises de photos réussies



PARTIE 2

QUELQUES NOTIONS

- Cadrage et prises de vues
- Les bons conseils



PARTIE 3

MATÉRIEL

- Démonstration en image
 - Quel matériel ?
 - Quel objectif à utiliser ?
 - Propositions d'équipements
- Les Formats d'images



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT