

Parcours E-LEARNING TRANSACTION N°3 - 14H



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures

Modalités d'accès : Formation ouverte à distance en E-LEARNING, Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra ou inter. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Accès : Modules disponibles directement sur la plateforme

Qweed 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, sur tous les outils digitaux (PC, MAC, tablette, mobile).

Prérequis : Aucun

Délais d'accès : 6 mois après ouverture

Tarif : 170€ HT soit 204€ TTC

Objectifs de la formation :

- **Maîtriser et perfectionner ses connaissances et compétences dans les domaines : juridique, économique, commercial, les domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, la transition énergétique, et la déontologie.**

- **Être capable de mesurer les enjeux de La Loi Alur.**

- **Être capable d'appréhender les nouvelles obligations et faire le lien avec l'exercice du métier.**

Pour le public immobilier, bancaire et conseiller en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Formule :

- E-LEARNING
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Formation en partie sonorisée et sous-titrée : accessible aux personnes malentendantes. Pour tout besoin spécifique nous contacter. En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Programme de la formation :

1) Test de positionnement

2) Définir et prévenir un conflit d'intérêts 35mn Quiz

3) La SCI 55mn

- a) Comprendre La Société Civile Immobilière (SCI) 30mn
- b) Démembrement de propriété et SCI 10mn
- c) Le choix du régime fiscal d'une SCI : IR ou IS 15mn

Quiz

4) Actualité de la fiscalité 115mn

- a) Les grands principes de la fiscalité française 40mn
- b) Loi de finances 2021 30mn
- c) Loi de finances 2022 45mn

Quiz

5) Métier de l'immobilier 125 mn

- a) Les règles d'urbanisme 90mn
- b) Le Contrat de Construction de Maison Individuelle (CCMI) 15mn
- c) Acheter un logement sur plan : la VEFA 20mn

Quiz

6) La fiscalité de l'immobilier et les dispositifs de défiscalisation 295 mn

- a) La TVA réduite dans l'immobilier neuf 30mn
- b) Les plus-values Immobilières 30mn
- c) Les revenus et déficits fonciers 30mn

Société Euroball Formation Copyright©

FOR 048
FP Pack E-LEARNING Transaction n°3 - 14 h
Date 28/07/2023 Version 5

Euroball Formation
679 Avenue de la République 59800 Lille
Téléphone 0374099114
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
32 59 11159 59 auprès du préfet
de région HAUTS-DE-FRANCE
MAIL : contact@euroball-formation.fr

RCS Lille Métropole 910 619 584
SIRET 91061958400014
TVA intra FR40910619584
Code APE 8559A

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : contact@euroball-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

-Quiz sommatifs et formatifs en ligne sur le LMS (Learning Management System). Utilisation de Qweed Community : Livret d'acquisition des compétences en ligne,

- Tout au long de la formation, l'apprenant aura des mises en situations avec des quiz,

- Pédagogie inductive,

- Formation partiellement sonorisée et sous-titrée,

- Fiches téléchargeables et liens,



Programme de la formation :

- d) Le démembrement temporaire de propriété 45mn
- e) L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) 15mn
- f) Tout savoir sur le dispositif Denormandie 45mn
- g) La loi Pinel et le Pinel Plus 30mn
- h) Tout savoir sur le dispositif loc'Avantages 20mn
- i) Le régime des monuments historiques 20mn
- j) Le régime Malraux 30mn

Quiz

7) Digital 85mn

- a) Améliorer votre culture digitale 40mn
- b) Sensibiliser à la sécurité informatique 45mn

Quiz

8) Zoom sur les assurances 135mn

- a) Les assurances loyers impayés et vacance locative 45mn
- b) L'assurance habitation 60mn
- c) L'assurance Responsabilité civile Professionnelle 30mn

Quiz

9) Test d'évaluation des acquis

QCM

- Quiz amont pour évaluer les connaissances de l'apprenant et ses besoins en formation,

- Un quiz final : 70% de bonnes réponses sont nécessaires pour valider la formation.

Assistance :

Possibilité de poser des questions à tout moment.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : contact@eurobail-formation.fr

Conditions de validation :

Une attestation de réussite du parcours vous est délivrée lorsque vous avez réussi tous les modules du parcours et passé le quiz final. (il faut atteindre 70% de bonnes réponses au QCM final).

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction. Moyenne obtenue 9,6/10 pour 165 stagiaires et 2278 heures de formation sur 2022/2023

