

# Parcours E-LEARNING

## DDA 15H



### 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).

Les courtiers en financement (niveau 1,2 et 3), mandataires et salariés.

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 : 15 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 oeuvre 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 : 175€ HT soit 210€ TTC

### Objectifs de la formation :

- Intégrer les nouveautés réglementaires et impactantes pour le métier de courtier en assurance.
- Gagner en conformité dans l'exercice de mon métier au quotidien et respecter les exigences réglementaires.
- Consolider les acquis en matière de distribution d'assurances.
- Respecter l'obligation annuelle de formation.

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.

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 :**

#### **DDA 2024 15h (Directive sur la Distribution d'Assurances)**

#### **1/ Test de positionnement**

#### **2/ Les assurances de personnes**

Introduction aux assurances de personnes

Les assurances de personnes : la GAV (Garantie Accidents de la Vie)

Les assurances de personnes : l'assurance dépendance

Les assurances de personnes : l'assurance complémentaire santé

Rappels sur les garanties de l'assurance emprunteur

Loi Lemoine : la suppression du questionnaire de santé, impact

#### **Quiz intermédiaire**

#### **3/ Les assurances de professionnels**

L'assurance dommages ouvrage

La Responsabilité Civile d'Entreprise

Les assurances de prêts professionnels

La prévoyance du TNS

La garantie frais généraux

L'assurance Homme Clé

La garantie croisée entre associés

#### **Quiz intermédiaire**

#### **4/ L'épargne assurances : généralités et supports**

L'épargne et les SCPI (Société Civile de Placement Immobilier)

La vie du contrat d'assurance et sa fiscalité

#### **Quiz intermédiaire**

### 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@eurobail-formation.fr](mailto:contact@eurobail-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 :

#### 5/ Réglementation et déontologie

Obligation de conseil en assurance  
L'écoute active  
LAB-FT en assurance  
La rémunération et le conflit d'intérêts en assurance  
La lutte contre la fraude en assurance  
Le contrôle interne  
La collecte des données : droits et devoirs des professionnels  
RSE, les enjeux  
La cybersécurité en entreprise

#### Quiz intermédiaire

#### Revue de presse de l'assurance en 2024

#### 6/ Test d'évaluation des acquis

QCM

**Quiz final, 70 % de bonnes réponses sont nécessaires pour valider la formation et obtenir l'attestation de réussite.**

- 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](mailto: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.

