

# Parcours E-LEARNING TRANSACTION N°1 - 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 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 : 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 en mesure 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) Déontologie de l'agent immobilier 120mn

Bien connaître les règles de déontologie liées à l'exercice du métier d'agent immobilier

**Quiz**

### 3) La non-discrimination dans l'immobilier 120mn

Reconnaître la discrimination et distinguer les différents types  
Connaître le cadre réglementaire et les risques encourus  
Adopter une bonne conduite face à un cas de discrimination  
Réaliser une transaction immobilière dans le cadre légal et en toute objectivité

**Quiz**

### 4) La lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme 45mn

Savoir reconnaître les opérations suspectes  
Connaître les obligations réglementaires en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et de financement du terrorisme  
Savoir réagir en cas de doute

**Quiz**

### 5) Crédit Immobilier 150 mn

#### a/Les modes d'acquisition d'un bien immobilier 45mn

Connaître les différents risques liés à l'acquisition d'un bien immobilier  
Connaître tous les modes d'acquisition existants et en connaître les principes

#### b/La solvabilité dans le cadre d'un prêt Immobilier 45mn

Connaître et maîtriser la réglementation bancaire liée aux prêts  
Connaître les règles d'analyse de risque d'un dossier  
Connaître les procédures liées au surendettement

#### c/Actualité du crédit immobilier et approche du risque d'endettement 60mn

Actualiser ses connaissances sur le marché du crédit immobilier.  
Connaître les nouvelles règles obligatoires d'endettement des emprunteurs

**Quiz**

## 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 :

### 6) Métier de l'immobilier 125mn

#### **a/Loi ELAN : Evolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique 45mn**

S'informer sur la loi sur l'Evolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique  
Connaître les apports de cette loi par rapport aux lois actuellement en vigueur

#### **b/RE 2020 : les nouveaux standards de la construction 20mn**

S'informer sur la réglementation thermique (RT) qui sera applicable à toutes les constructions neuves à partir de fin 2020

#### **c/Les assurances de construction 60mn**

Connaître les garanties obligatoires et facultatives lorsqu'un client entreprend des travaux ou construit un logement  
Pouvoir conseiller son client sur les garanties et les risques en cas de construction  
**Quiz**

### 7) Immobilier 190mn

#### **a/Du mandat à l'acte authentique de vente (l'essentiel) 90mn**

Comprendre le cheminement d'un dossier client lors d'une vente de bien immobilier

#### **b/Le nouveau Diagnostic de Performance Energétique (DPE) 40mn**

Comprendre la nouvelle méthode de calcul du DPE  
Comprendre l'impact de son évolution sur les logements et les professionnels de l'immobilier  
Mieux conseiller ses clients lors de la mise en vente ou en location d'un bien

#### **c/Les régimes matrimoniaux 60mn**

Déterminer à qui appartiennent les biens du couple  
Savoir comment les biens sont gérés  
Savoir comment les biens sont gérés en cas de divorce  
Connaître les différents statuts du couple  
**Quiz**

### 8) Mieux communiquer sur les réseaux sociaux 90mn

Prendre conscience des conséquences que peuvent avoir de mauvaises pratiques en matière de sécurité informatique pour une entreprise et pour un salarié  
Comprendre les différentes techniques et des pirates informatiques ou des personnes malveillantes  
Avoir les bons réflexes et les bonnes pratiques pour se prémunir de ces risques  
Savoir réagir en cas de problème de sécurité informatique

### 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](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 9,4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation sur 2024/2025.

