

# Parcours E-LEARNING TRANSACTION N°2 - 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 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) Loi Sapin II : La lutte contre la corruption 55mn

Connaître les processus et les risques induits.  
Savoir reconnaître les actes de corruption et les différentes formes.  
**Quiz**

### 3) Crédit immobilier 250mn

#### a) Les types de projets immobiliers 60mn

Savoir découvrir le projet immobilier d'un client pour mieux appréhender le risque lié à l'opération immobilière.

#### b) Les lois et le crédit Immobilier 60mn

Connaître les évolutions et les règles en vigueur des différentes lois qui régissent le crédit immobilier.

#### c) Les garanties du prêt immobilier 20mn

Revoir les différents types de garanties du prêt immobilier.

#### d) Les dispositifs d'aide dans le cadre d'une acquisition immobilière 45mn

Connaître les différents types de prêts concernés par les dispositifs d'aide, les frais réduits ainsi que les différents types d'exonération.

#### e) LE PTZ 2022 45mn

Être capable de savoir quels clients sont éligibles aux prêts à taux zéro lors d'un achat immobilier.  
Connaître les nouveautés du prêts 2020.

#### f) Les clients étrangers 20mn

Comprendre les difficultés que peut rencontrer un dossier de client étranger, lors d'un investissement immobilier en France avec les banques.

### **Quiz**

### 4) Métier de l'immobilier 105mn

#### a) Le marché de l'immobilier et son actualité 30mn

S'informer sur l'actualité du marché de l'immobilier dans l'ancien et dans le neuf. Faire le bilan des années précédentes et évaluer les perspectives pour les prochains mois.

#### b) Les acteurs du marché Immobilier 45mn

Connaître les différents acteurs du marché immobilier.  
Connaître les rôles de chaque acteur dans le cadre d'un achat immobilier.

## 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 :

### **c) Les avant-contrats dans le cadre d'une acquisition Immobilière 30mn**

Bien connaître les spécificités des avant-contrats liés aux ventes immobilières.

#### **Quiz**

### **5) Culture juridique 250mn**

#### **a) Les donations 30mn**

Savoir comment procéder lorsqu'une personne souhaite effectuer une donation. Connaître les règles en matière de fiscalité.

#### **b) La notion de capacité juridique 30mn**

Connaître les possibilités des mineurs et incapables majeurs d'effectuer des actes d'administration, comme l'emprunt. Qualifier les actes d'administration courants ou non, les actes de disposition classiques ou particulièrement graves...

#### **c) La succession : le vocabulaire 20mn**

Voir ou revoir des termes de vocabulaire propres aux successions.

#### **d) La succession non préparée 30mn**

Comprendre le partage de l'actif successoral entre les héritiers en cas de succession non préparée.

#### **e) La succession préparée 45mn**

Connaître les caractéristiques des donations. Connaître les caractéristiques des testaments.

#### **f) Succession : la transmission dans les familles recomposées et les familles en dehors du mariage 20mn**

Comprendre les règles de succession dans le cadre de familles recomposées et les familles en dehors du mariage.

Connaître les solutions envisageables pour préserver le train de vie du concubin.

#### **g) La liquidation de la succession 30 mn**

Connaître les principes de la liquidation de la succession. S'informer sur les principes de récompenses et créances. Connaître les étapes de la succession.

#### **h) Comprendre les enjeux du RGPD**

Comprendre les grands principes du RGPD (Règlement sur la protection des données personnelles) au travers de cas pratiques.

Adopter les bons réflexes lors de la collecte de données des clients et prospects.

#### **Quiz**

### **6) La fiscalité du particulier 180mn**

Comprendre les principes fiscaux régissant l'organisation familiale du particulier. Cerner les différentes catégories de revenus pour être capable de faire le calcul de l'impôt. Aborder et comprendre les différentes étapes de la déclaration de l'impôt sur le Revenu (IR) et l'impôt sur la Fortune Immobilière (IFI). Savoir répondre aux questions essentielles des clients sur leur cadre fiscal.

#### **Quiz**

### **7) 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

