

Proposition de Formation

FORMATION EN IMMOBILIER

TRACFIN | LE CODE DE DEONTOLOGIE | L'OFFRE D'ACHAT |
LA PROMESSE DE VENTE | LE COMPROMIS | LA VENTE EN VEFA
L'ENTRETIEN D'UN LOGEMENT LOUE | LES BAUX
(HORS BAIL D'HABITATION) | LA PROSPECTION | L'ESTIMATION,
AVIS DE VALEUR | LES GARANTIES | LES DISPOSITIFS DE
DEFISCALISATION IMMOBILIERE

MONSIEUR MORELLI LAURENT

Notre proposition est constituée de 2 parties

- 1 partie administrative
- 1 partie comprenant le contenu pédagogique



ENSEMBLE DYNAMISONS VOS POTENTIELS : NOTRE ENGAGEMENT QUALITE

Pièces annexées :
[Proposition de formation](#) :
 Finalité et Objectifs
 Caractéristiques du public à former
 Notre proposition adaptée
 Modalités de la formation
 L'approche financière
[Le programme de formation](#)
 Qualité, Valeurs & Engagements d'essor conseil

Essor Conseil RH & Formation
 Enregistrée sous le N° de déclaration d'activité :
 93 06 0351 606 auprès du Préfet de la Région PACA.
 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.
 Représentée par Lionel Gentili, Directeur
 « Le Cary » - 1770 Route de Grasse,
 06 600 Antibes
 N° SIRET : 408 544 955 000 29 APE : 8559 A
 Sarl au Capital de 100 000 euros

ANTIBES

NICE

MARSEILLE

TOURS

PARIS

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax. 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

PARCOURS DE FORMATION

FORMATION EN IMMOBILIER

TRACFIN | LE CODE DE DEONTOLOGIE | L'OFFRE D'ACHAT |
LA PROMESSE DE VENTE | LE COMPROMIS | LA VENTE EN VEFA
L'ENTRETIEN D'UN LOGEMENT LOUE | LES BAUX
(HORS BAIL D'HABITATION) | LA PROSPECTION | L'ESTIMATION,
AVIS DE VALEUR | LES GARANTIES | LES DISPOSITIFS DE
DEFISCALISATION IMMOBILIERE

PUBLIC CONCERNE & PRE-REQUIS

Cette Formation ou ce parcours s'adresse : à toute personne souhaitant soit intégrer ce métier soit développer et approfondir ses techniques.

Métiers ou Fonction Concernée : tous professionnels de l'immobilier en activité

Durée d'activité professionnelle nécessaire pour suivre ce module de formation : Aucune

Public visé par cette formation : Tout public

Niveau Minimum pour suivre cette formation : Aucun

Pré requis nécessaires

Maîtrise de langue française | Connaissance de l'environnement informatique.

OBJECTIF DE LA FORMATION

L'objectif de la formation fait référence

Cette formation apportera un transfert immédiat des compétences acquises à l'exercice professionnel attendu.

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

FINALITES OPERATIONNELLES A L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Maîtriser le cadre juridique de la lutte anti blanchiment et financement du terrorisme connaitre les risques, les obligations, les modes opératoires et les dispositifs efficaces.
- > Vous former aux règles de déontologie et d'éthique de la profession.
- > Vous aborderez avec plus de confort et d'efficacité cette étape formalisée de la vente immobilière en maitrisant les risques et les précautions à prendre.
- > Vous serez en capacité de bien négocier, rédiger et conseiller avec diligence et efficience votre client dans la réussite de son achat immobilier.
- > Vous pourrez conseiller efficacement votre client dans cette étape clé de tout achat immobilier satisfaisant.
- > Vous serez en mesure de concevoir des montages d'opérations en toute sécurité, de connaitre les différentes étapes qui s'échelonnent dans le temps, d'identifier les risques pouvant survenir tout au long de l'opération et de déterminer les clauses les mieux adaptées à ce type de montage.
- > Acquérir les connaissances nécessaires pour établir la différenciation entre les obligations du bailleur et celles du locataire en matière d'entretien du logement.
- > Maîtriser l'étude des différents baux autres que le bail d'habitation vide pour résidence principale dans le cadre d'une gestion plus optimisée et régulée
- > Maîtriser la prospection phoning, la pige, le porte à porte, le réseautage/la recommandation et la prospection 2.0.
- > Définir la différence entre estimation et expertise.
- > Déterminer les différentes valeurs et méthodes d'expertise aux regards des différents types d'immeubles à évaluer.
- > Cette formation apportera les connaissances nécessaires pour sécuriser la vente d'un bien immobilier pour maîtriser les différentes catégories de garanties et sûretés bancaires.
- > Cette formation apportera les connaissances pour maitriser l'environnement, le contexte, les avantages et les contraintes des différents dispositifs de défiscalisation en vigueur.

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax. 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

EVALUATION DES ACQUIS & DE LA FORMATION

Évaluation de la formation

- > Une enquête de satisfaction à chaud vient clore le dispositif de formation
- > Une enquête de satisfaction à froid (3 mois après) est ensuite envoyée pour conclure la qualité du module suivi.
- > Une auto-évaluation du formateur est effectuée afin de s'assurer que son ressenti quant à sa prestation est en harmonie avec celui du stagiaire.

Évaluation des acquis

- > Les évaluations qui seront réalisées découleront d'une première évaluation dite "diagnostique" qui permettra de mettre en avant les connaissances et compétences du stagiaire avant son entrée en formation. L'objectif sera d'adapter les contenus des cours mais aussi de tracer l'évolution des acquis du stagiaire.
- > Au cours de la formation, le formateur réalisera des évaluations dites "formatives". Ces évaluations consistent à vérifier le degré d'atteinte des objectifs. Elles ne constituent pas forcément une attribution de note ou de classement mais en situant l'évolution du stagiaire, le formateur ajustera ses prestations, son contenu didactique dans une perspective de régulation. Ainsi, le stagiaire sera mieux orienté vers les objectifs à atteindre.
- > A la fin de son parcours le stagiaire devra se livrer à une évaluation des acquis de la formation au travers de quiz d'appropriation.
- > Une attestation délivrée lui permettra de se situer dans cette acquisition | Acquis | Non acquis | ou Points à développer.
- > Dans le cas d'un titre un examen final, voir le passage devant un jury vient confirmer et valider les acquis professionnels.

DUREE DE L'ACTION | DATES DE REALISATION | RYTHME & HORAIRES | EFFECTIF FORME

Durée Formation : 28 heures en e-Learning (incluant 1 heure de classe virtuelle)

Dates ou Période de Réalisation : Du 04/08/2018 au 28/12/2018

Rythme & Horaires : Alterné, en FOAD | Le temps de formation sera considéré comme du temps de travail effectif pour l'application des dispositions du droit du travail, à cet effet, le salarié accepte que la formation soit effectuée pendant les horaires habituels de travail.

Effectif formé : Monsieur MORELLI Laurent

L'APPROCHE FINANCIERE

Prix Hors Taxe	Hors Taxe
Nombre d'heures de Formation par Stagiaire	> 28h (incluant 1h de classe virtuelle)
Nombre de Stagiaires	> 1 personne
Prix Total de la Formation	> 450 € HT

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

LIEU DE FORMATION

Formation ouverte et/ou à distance (FOAD)
<http://elearning.essorconseil.com/>

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES MIS EN ŒUVRE

Nature de l'action ou du parcours de formation :

Les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances, en lien direct avec l'activité professionnelle exercée [Article L 6313-1 du Code du Travail].

Nos formateurs : Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée. Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de notre démarche qualité.

Dans le cadre de cette formation

Responsable pédagogique	Jean-Louis LABAU
Expérience Professionnelle	+ de 10 ans dans le domaine enseigné
Niveau de Formation	Niveau BAC + 5

Encadrement pédagogique : La pédagogie est suivie par un responsable de formation : Jean-Louis LABAU formations@essorconseil.com

Matériels et supports : Espace stagiaire (<http://elearning.essorconseil.com/>) dédié sur la plateforme FOAD, modules de formations au format SCORM permettant l'enregistrement des interactions avec l'apprenant.

Sont remis aux stagiaires par mail : Les coordonnées du référent pédagogique, les codes d'accès à leur espace individuel après accord des parties et/ou l'accord de prise en charge.

VALIDATIONS DES FORMATIONS

Les épreuves du contrôle des compétences acquises à l'issue de la formation, mentionnées au décret n° 2016-173, du 18 février 2016, prouvent l'appropriation des acquis des dites formations.

Ces épreuves qui consistent en des questionnaires à choix multiples ou en des questions à réponses courtes, sont réputées réussies lorsque le nombre de bonnes réponses excède un seuil de 70%.

ANTIBES

Immeuble le Cary
 1770 Route de Grasse
 06600 Antibes
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
 Porte de l'Arenas Entrée C
 06000 Nice
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
 Technopôle de Château Gombert
 13013 Marseille
 Tél. : 04 91 14 32 79
 Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
 37000 Tours
 Tél. : 02 47 31 02 20
 Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
 75008 Paris
 Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

MOYENS TECHNIQUES

Afin de suivre au mieux l'action de formation, le stagiaire est informé qu'il est nécessaire de posséder, les moyens pré requis ci-après. Les formations à distance imposent de savoir utiliser l'outil informatique, naviguer sur le Web et utiliser les logiciels de messagerie. La formation se réalisant à distance via une plate-forme d'enseignement en ligne, une connaissance des outils informatiques et de l'Internet est recommandée.

L'adresse de la plate-forme est : essor-ams.akuter.com ou elearning.essorconseil.com

Configuration : La configuration informatique recommandée est la suivante :

Un PC avec processeur 1Ghz | 1 Go de RAM | Connexion Internet ADSL 1Mo minimum | Microsoft Windows® XP/VISTA/Seven ou Macintosh | 1 Go disponibles sur le disque dur | Carte graphique et affichage en 1024 x 768 et 16 millions de couleurs | Le navigateur Google Chrome | Micro casque et webcam

Assistance Technique et pédagogique

Le stagiaire aura accès à une assistance de 2 Niveaux | Technique Immédiate sur simple appel à nos bureaux (du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 18h) | Pédagogique sous 48 heures jours ouvrable par un Référent métier, cette assistance peut se faire également au travers de mail adressé à : formations@essorconseil.com

Dans le cas de classes virtuelles, le stagiaire aura la possibilité de solliciter le formateur sur un sujet non acquis.

CONFIDENTIALITE DES DONNEES

ESSOR CONSEIL est déclaré à la Commission Nationale Informatique et Libertés (CNIL) sous le numéro 2119438VO et se conforme aux dispositions fixées par la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, afférente à l'informatique, aux fichiers ainsi qu'aux libertés.

Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, les personnes ayant fourni des informations personnelles ont un droit de regard total sur celles-ci. Pour exercer vos droits d'accès et de modification sur ces données, envoyer un courrier électronique à l'adresse suivante : maformationenimmobilier@essorconseil.com.

De plus, aucune information personnelle collectée n'est, ni cédée à des tiers, ni utilisée à des fins personnelles. En aucun cas vos données personnelles ne seront communiquées à un tiers sans demande expresse de votre part.

Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique et servent à la réalisation du présent contrat, à l'attribution des formations, à la réalisation de la facture, à établir vos états de connexions sur notre plateforme, à l'établissement des attestations de formations et le cas échéant à la préparation de votre dossier de demande de prise en charge. Vous pourrez recevoir des mails à caractère informatif sur nos solutions de formations.

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

MODALITE DE SUIVI

Les activités réalisées sur la Plate-forme Essor Conseil sont contrôlées et mémorisées de façon totalement automatique et informatique. Toute connexion, déconnexion, consultation d'un module de cours, consultation d'une ressource numérique est enregistrée et ne fait l'objet d'aucune diffusion externe. Le stagiaire connecté est identifié et l'utilisation de l'historique de connexion est un élément de preuve qui peut nous être demandé par un organisme externe financeur ou institutionnel. Son utilisation et sa diffusion sont donc strictement réglementées et restent confidentielles. Conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée par la loi du 6 août 2004, relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, les stagiaires disposent d'un droit de consultation, d'accès, de rectification et d'opposition, sur les renseignements transmis. Ce dispositif a été conçu pour permettre au tuteur/formateur/organisme de formation de s'assurer qu'un stagiaire participe pleinement à son apprentissage et permet de détecter rapidement des difficultés d'organisation/d'emploi du temps ou des problèmes techniques rencontrés par l'apprenant, voire une absence totale de participation de sa part.

Un quiz d'évaluation met en perspective les acquisitions des connaissances et des compétences.

L'évaluation se fait par module. Chaque module de formation est supervisé par un responsable pédagogique, ses coordonnées sont communiquées aux stagiaires à chaque début de formation.

A l'issue de la formation une attestation sera délivrée, sous réserve d'un score de plus de 70% au quiz d'évaluation.

SANCTION DE LA FORMATION

Une attestation de formation précisant notamment la nature, les acquis et la durée de la formation, est remise au bénéficiaire à l'issue de la prestation.

ANTIBES

Immeuble le Cary
 1770 Route de Grasse
 06600 Antibes
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
 Porte de l'Arenas Entrée C
 06000 Nice
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
 Technopôle de Château Gombert
 13013 Marseille
 Tél. : 04 91 14 32 79
 Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
 37000 Tours
 Tél. : 02 47 31 02 20
 Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
 75008 Paris
 Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

Contenu Pédagogique

FORMATION EN IMMOBILIER

TRACFIN | LE CODE DE DEONTOLOGIE | L'OFFRE D'ACHAT |
LA PROMESSE DE VENTE | LE COMPROMIS | LA VENTE EN VEFA
L'ENTRETIEN D'UN LOGEMENT LOUE | LES BAUX
(HORS BAIL D'HABITATION) | LA PROSPECTION | L'ESTIMATION,
AVIS DE VALEUR | LES GARANTIES | LES DISPOSITIFS DE
DEFISCALISATION IMMOBILIERE

MONSIEUR MORELLI LAURENT

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

PROGRAMMES

LE CODE DE DEONTOLOGIE EN IMMOBILIER

Durée e-learning : 2 heures

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité :

- > De cerner les nouvelles règles d'éthique professionnelle et de déontologie en s'appropriant les 12 articles du Code de Déontologie.
- > De rassurer et sécuriser vos clients sur la compétence, l'honnêteté et la qualité du service apporté par le professionnel que vous êtes et
- > De favoriser l'instauration d'une relation plus confiante, positive et durable.

Contenu :

- > Obligations de probité, de moralité et de loyauté applicables aux professionnels de l'immobilier.
- > Le respect des lois et règlement (art 3).
- > Les obligations d'organisation et gestion de l'entreprise Immobilière.
- > Les sanctions disciplinaires.

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax. 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

TRACFIN

Durée e-learning : 7 heures

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Comprendre les enjeux des procédures de lutte anti-blanchiment.
- > Connaître les obligations de vigilance et de contrôle.
- > Acquérir une culture de risque et de vigilance anti-blanchiment.
- > Maîtriser le cadre réglementaire de la lutte contre le blanchiment d'argent.
- > Identifier l'ensemble des facteurs de risque de blanchiment pour mettre en application des dispositifs efficaces de lutte anti-blanchiment.
- > Construire un dispositif de lutte contre le blanchiment au sein de sa structure.

Contenu :

- > Définir les notions du blanchiment d'argent.
- > Maîtriser le cadre légal et institutionnel.
- > Le cadre réglementaire : les directives européennes.
- > La présentation de tracfin.
- > Les obligations à la charge des professionnels de l'immobilier.
- > La mobilisation des collaborateurs.
- > La déclaration de soupçon.
- > La construction et la pérennisation du dispositif.
- > Les actions à mener dans le cadre de la mise en alerte.
- > Les manquements à la réglementation

ANTIBES

Immeuble le Cary
 1770 Route de Grasse
 06600 Antibes
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
 Porte de l'Arenas Entrée C
 06000 Nice
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
 Technopôle de Château Gombert
 13013 Marseille
 Tél. : 04 91 14 32 79
 Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
 37000 Tours
 Tél. : 02 47 31 02 20
 Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
 75008 Paris
 Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

L'OFFRE D'ACHAT

Durée e-learning : 1 heure

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Appréhender les techniques de conclusion d'une vente immobilière.
- > Accompagner l'acquéreur dans sa prise de décision d'achat.
- > Reconnaître la prise de décision d'achat par l'acquéreur.
- > Renseigner les différents documents fixant l'accord des parties.
- > Maîtriser cet acte qui permettra de sécuriser l'engagement des parties jusqu'à la signature du contrat définitif de vente.
- > Bien connaître le dispositif légal de l'offre d'achat
- > Maîtriser ses applications concrètes.
- > Mieux la rédiger et en assurer le suivi efficace.

Contenu :

- > L'analyse des différents freins à un achat immobilier
- > Le traitement des objections
- > Les outils et les méthodes propres à chaque situation
- > Les techniques de conclusion
- > L'aide et l'accompagnement du client dans sa prise de décision
- > Le rappel du cadre juridique
- > L'utilisation de la lettre d'intention d'achat et de l'offre d'achat
- > La rédaction des divers documents fixant la proposition de l'acquéreur
- > La communication de l'offre d'achat au vendeur
- > La gestion de la négociation entre les parties
- > La sauvegarde du montant de la commission durant la phase de négociation
- > Le closing et la prise de rendez-vous de signature
- > L'accompagnement des parties durant la signature
- > La surveillance et le suivi du dossier d'emprunt de l'acquéreur auprès du banquier

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

LA PROMESSE DE VENTE

Durée e-learning : 1 heure

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Maîtriser les techniques contractuelles indispensables à la négociation et à la rédaction des promesses de vente d'immeubles et autres avant-contrats immobiliers.
- > Prévoir les bonnes clauses dans les promesses de vente.
- > Détecter les pièges pour sécuriser ses avant-contrats
- > Maîtrise la rédaction et la sécurisation de la promesse de vente pour assurer une bonne relation à long terme avec son client.
- > Garder à l'esprit les motivations de son client,
- > Mettre en œuvre la solution avec son client,
- > Identifier les bonnes pratiques de suivi de la relation.

Contenu :

- > La gestion des offres, l'offre d'acquisition
- > Les pourparlers, les négociations
- > La promesse de vente ; le contrat de réservation ; la promesse d'achat le pacte de préférence ;
- > La vente sous condition résolutoire.
- > La différence entre promesse unilatérale de vente et promesse synallagmatique de vente.
- > Le versement d'un « dépôt » ; les difficultés d'exécution, l'exécution forcée.
- > La formalisation de l'intention d'acquiescer en promesse unilatérale : la levée de l'option.
- > Les délais de réflexion, de rétractation ;
- > Le choix entre l'acte authentique ou sous seing privé
- > Les documents à fournir et les délais.
- > Les garanties légales, contractuelles.
- > La cession et la substitution
- > Le droit de préemption, le droit de préférence,
- > Les droits des tiers,
- > L'impact de la loi Pinel
- > La condition particulière du financement de l'acquéreur
- > La libération des locaux et la situation locative

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

LE COMPROMIS

Durée e-learning : 1 heure

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Connaître les règles juridiques permettant de lier les parties dans le cadre du compromis
- > Analyser la situation des parties et du bien par rapport aux réglementations en vigueur
- > Détecter les spécificités de l'opération à prendre en compte
- > Adapter la rédaction du compromis aux particularités de chaque vente
- > Constituer de façon optimale le dossier du compromis
- > Pouvoir expliquer à ses clients les devoirs et obligations des contractant
- > Comprendra mieux les contraintes et obligations de l'après compromis pour sécuriser son client dans le cadre de son devoir de conseil

Contenu :

- > Les documents nécessaires aux vérifications préalables
- > L'obligation d'information par le vendeur et les différents diagnostics
- > Le séquestre et le sort du dépôt de garantie
- > Les divers droits de préemption à purger avant le transfert de propriété
- > La condition suspensive de l'obtention du financement
- > La rédaction de la condition suspensive de l'obtention d'un prêt relais
- > Les conditions suspensives liées à l'obtention des pièces d'urbanisme
- > Le délai de rétractation et les ventes de terrains nus
- > Les particularités en matière de vente de lots de copropriété
- > Les dates de validité et de caducité du compromis sous seing privé
- > La nouvelle réglementation en matière de vente de parcelle issue d'une division
- > La rédaction de la condition suspensive de l'obtention d'un permis de construire
- > Le compromis de vente portant sur un terrain nu
- > Le compromis de vente portant sur une maison d'habitation
- > Le compromis de vente portant sur un lot de copropriété Le compromis de vente portant sur un terrain nu
- > Le compromis de vente portant sur une maison d'habitation
- > Le compromis de vente portant sur un lot de copropriété

ANTIBES

Immeuble le Cary
 1770 Route de Grasse
 06600 Antibes
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
 Porte de l'Arenas Entrée C
 06000 Nice
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
 Technopôle de Château Gombert
 13013 Marseille
 Tél. : 04 91 14 32 79
 Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
 37000 Tours
 Tél. : 02 47 31 02 20
 Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
 75008 Paris
 Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

LA VENTE EN VEFA

Durée e-learning : 2 heures

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Connaître et maîtriser la réglementation de la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
- > Identifier les acteurs et les grandes étapes du montage du dossier
- > Sécuriser et anticiper les risques
- > Présenter efficacement un programme neuf
- > Expliquer les particularités de la vente en état futur d'achèvement
- > Conseiller avec pertinence ses clients
- > Renseigner sur les assurances et les garanties
- > Respecter les obligations liées à cette activité

Contenu :

- > Le cadre juridique général de la VEFA (loi du 3 janvier 1967 modifiée par la loi du 13 juillet 2006)
- > Les règles établies par le code de l'habitation et de la Construction
- > Quelles sont les obligations du vendeur (le maître d'ouvrage) ?
- > Forme et contenu obligatoires du contrat de réservation (approche didactique)
- > Pièces et annexes obligatoires au contrat de réservation (approche didactique)
- > Les principales étapes menant à l'acte définitif
- > Les garanties de bonne fin d'achèvement
- > Les conditions de paiement du prix
- > Les modalités de la livraison : le droit de réserve du preneur, la gestion des délais et des retards
- > Les garanties construction
- > Les Garanties Dues (SAV): Faire face aux principaux cas de litiges, Défaut de conformité
- > Garantie de livraison, Isolation phonique, Malfaçon, Vice apparent - Vice caché - Vice de construction
- > Les performances énergétiques des biens neufs: Les certifications, Les labels

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax. 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

L'ENTRETIEN DU LOGEMENT LOUE

Durée e-learning : 1 heure

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité :

- > Acquérir les connaissances nécessaires pour établir la différenciation entre les obligations du bailleur et celles du locataire en matière d'entretien du logement.
- > Permettre une appréhension et une utilisation rapides des notions et problématiques liées à l'entretien.
- > Éviter les litiges et /ou gérer les contentieux inhérents.

Contenu :

- > La notion de décence
- > La nature des travaux que le locataire exécute ou fait exécuter,
- > La manière dont leur montant est imputable sur le loyer,
- > La durée de cette imputation,
- > En cas de départ anticipé du locataire, les modalités de son dédommagement.
- > Pendant toute la durée du bail : les obligations du bailleur en matière d'entretien du logement et de réparations nécessaires à la bonne utilisation du logement
- > Rappel des obligations en ce qui concerne :
 - Les réparations urgentes (exemple : panne de chauffe-eau en hiver),
 - Les travaux d'amélioration des parties communes ou des parties privatives du même immeuble (réfection de la cage d'escalier, ravalement de façade...),
 - Les travaux nécessaires au maintien en l'état et à l'entretien normal du logement (volets défectueux, robinetterie vétuste...),
 - Les travaux d'amélioration de la performance énergétique du logement (isolation, chaudière performante...)

ANTIBES

Immeuble le Cary
 1770 Route de Grasse
 06600 Antibes
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
 Porte de l'Arenas Entrée C
 06000 Nice
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
 Technopôle de Château Gombert
 13013 Marseille
 Tél. : 04 91 14 32 79
 Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
 37000 Tours
 Tél. : 02 47 31 02 20
 Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
 75008 Paris
 Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

LES BAUX (HORS BAIL D'HABITATION)

Durée e-learning : 4 heures

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Développer une posture d'interlocuteur privilégié, avec une grande valeur ajoutée
- > Maîtriser l'étude des différents baux autres que le bail d'habitation vide pour résidence principale dans le cadre d'une gestion plus optimisée et régulée
- > Maîtrisera les nouvelles règles juridiques, économiques et fiscales issues des lois Alur et Pinel et actualisées par la loi Macron
- > Mieux informer et conseiller son client: propriétaire et locataire.
- > Approfondir le champ d'application du droit commun du louage et des réglementations spécifiques.
- > Savoir prévenir les difficultés posées par la réglementation des baux (hors baux d'habitation) et les gérer.
- > Maîtriser la rédaction et le suivi de ces contrats.

Contenu :

- > Le Cadre juridique général du bail
- > La Forme du contrat de bail
- > L'acte notarié
- > Le Contenu du bail
- > Les clauses facultatives
- > Les clauses interdites
- > Les documents à annexer
- > Les frais non facturables
- > L'état des lieux
- > Le dépôt de garantie
- > La durée du bail
- > Les obligations du locataire
- > Les obligations du bailleur

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax. 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

LA PROSPECTION

Durée e-learning : 1 heure

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Maîtriser la prospection phoning, la pige, le porte à porte, le réseautage/la recommandation et la prospection 2.0.
- > Mieux connaître votre zone de chalandise grâce à la création de votre sectorisation et la connaissance du marché via votre politique de stocks.
- > D'organiser, de planifier, d'effectuer et de suivre l'ensemble des modes de prospection en immobilier.
- > Créer, animer et développer vos ventes et votre notoriété via les réseaux sociaux.

Contenu :

- > Pourquoi la prospection ?
- > La prospection Porte à Porte
- > De sa création à sa dissolution
- > La prospection mailing
- > La prospection phoning
- > La prospection relation/réseau
- > La prospection 2.0

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax. 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

L'EVALUATION IMMOBILIERES (ESTIMATION, AVIS DE VALEUR)

Durée e-learning : 4h30mn

Objectifs et finalités opérationnelles

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Définir la différence entre estimation et expertise.
- > Déterminer les différentes valeurs et méthodes d'expertise aux regards des différents types d'immeubles à évaluer.
- > Choisir et mettre en œuvre la méthode adaptée.
- > D'estimer la valeur des biens immobiliers

Contenu :

- > L'environnement du bien immobilier
- > Les actes liés au bien immobilier
- > Les catégories de biens immobiliers
- > Les principes de l'évaluation
- > Les différentes méthodes d'évaluation
- > Les données physiques
- > Les données juridiques
- > Les données économiques
- > La recherche d'information propre à alimenter l'évaluation
- > La présentation de l'avis de valeur
- > Un avis de valeur en action
- > L'évaluation des appartements
- > L'évaluation des maisons individuelles
- > L'estimation des terrains à bâtir

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax. 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

LES GARANTIES

Durée e-learning : 3 heures

Objectifs et finalités opérationnelles

- > Cette formation apportera les connaissances nécessaires pour sécuriser la vente d'un bien immobilier pour maîtriser les différentes catégories de garanties et sûretés bancaires en termes d'avantages et d'inconvénients, de formalisme, de conditions d'éligibilité, de durée et de montant et d'appréhender les garanties et sûretés bancaires sous l'angle du conseil à la clientèle

Le stagiaire sera en capacité de maîtriser :

- > La problématique de la sécurisation des acheteurs et les conséquences
- > Le mécanisme des cautionnements et garanties bancaires : leur mise en place, la portée des engagements et leur montage.
- > Les différentes garanties mises en place dans le contexte immobilier
- > Les spécificités des garanties bancaires liées au logement et au bénéficiaire

Contenu :

- > Notions de droit sur la propriété
- > Les différentes formes de garanties
- > Le recours aux SCM
- > Le dispositif VISALE
- > Les obligations d'expertise instaurées par la Directive européenne (DCI)

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax. 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

LES DISPOSITIFS DE DEFISCALISATION IMMOBILIERE

Durée e-learning : 30 minutes

Objectifs et finalités opérationnelles

- > Cette formation apportera les connaissances pour maîtriser l'environnement, le contexte, les avantages et les contraintes des différents dispositifs de défiscalisation en vigueur pour mieux informer leur clientèle dans le cadre de leur devoir de conseil

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Professionnaliser leur activité en maîtrisant les dispositifs de défiscalisation : Le dispositif PINEL reconduit, le dispositif COSSE Ancien pour relayer les dispositifs BORLOO et BESSON anciens, le dispositif CENSI-BOUVARD remanié
- > Ils pourront mieux conseiller leur clientèle dans le choix de leur financement et de l'optimisation de leurs investissements en toute clarté et sécurité

Contenu :

- > Le dispositif PINEL reconduit.
- > Le dispositif COSSE Ancien pour relayer les dispositifs BORLOO et BESSON anciens.
- > Le dispositif CENSI-BOUVARD remanié.
- > Point sur l'ensemble des dispositifs en vigueur.

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com

Choisir ESSOR CONSEIL, c'est ... Depuis 1996 ...

Un organisme de formation implanté sur Antibes Sophia-Antipolis | Tours | Paris | Marseille & des interventions sur toute la France.

Une qualité d'intervention ainsi qu'une évaluation constante et personnalisée, notre valeur ajoutée étant la **volonté de satisfaire nos clients**.

Des prestations réalisées conformément à la réglementation en vigueur et répondant aux **6 critères QUALITE** définis dans le décret n°2015-790 du 30 juin 2015 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle continue.

ESSOR CONSEIL est certifié QUALITE DE SERVICES « VeriSelect » par Bureau Veritas RE/VOF15 VERSION 2 DU 5 JUILLET 2016 SOUS LE N ° FR 031 800-1

UNE EQUIPE PEDAGOGIQUE

Qui rassemble des professionnels en contact permanent avec la **réalité des entreprises et de leurs besoins**.

UNE EQUIPE DE 50 CONSULTANTS SPECIALISES "METIER" A VOTRE SERVICE

Des formations à **visée opérationnelle, pragmatiques et dispensées** par des professionnels exerçant ou ayant exercé la discipline.

Des hommes et des femmes de passion et de rigueur qui participent à l'élaboration des contenus pédagogiques et au **processus d'amélioration permanente**, en concertation avec notre responsable pédagogique.

NOS VALEURS

FACILITATION | TRANSPARENCE | PARTENARIAT | PREVENANCE | EXCELLENCE

NOS ENGAGEMENTS :

Anticiper les évolutions et les besoins nouveaux.

Intégrer la culture de chaque entreprise et ses problématiques.

Accompagner avec le même engagement les TPE, les PME, les grands groupes les administrations.

Rechercher des solutions adaptées et accompagner leurs mises en œuvre.

Garantir un partenariat jusqu'à l'atteinte des objectifs.

Construire une collaboration basée sur l'éthique, le juste prix, la transparence la recherche de l'efficacité et la qualité finale de la prestation.



ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

58, rue Nationale
37000 Tours
Tél. : 02 47 31 02 20
Fax : 02 47 31 02 24
contact.tours@essorconseil.com

PARIS

75, Bd HAUSSMANN
75008 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact.paris@essorconseil.com