

PARCOURS DE FORMATION CONSEILLERS/AGENTS IMMOBILIERS

Niveau 3



Durée :
4 jours / 28 h

Période :
A définir



DÉVELOPPER LA CONFIANCE EN SOI

Durée :

7 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre la mécanique de la confiance en soi
- Utiliser des outils pour gagner en confiance
- Utiliser un discours plus assertif

Public :

Conseillers immobilier

Contenu pédagogique :

Les niveaux logiques de Robert Dilts – SITUER LA CONFIANCE EN SOI

- Découverte générale de l'outil
- Établir les frontières de l'estime, l'affirmation et la confiance en soi
- Auto-évaluation de l'estime de soi

Préférer RÉPONDRE à RÉAGIR – LA PROACTIVITÉ

- Comprendre l'impact des mots que l'on utilise sur la confiance
- Choisir les mots justes pour augmenter notre confiance
- Augmenter son cercle d'influence (Vs cercle des préoccupations)

Prérequis :

Réaliser un questionnaire pour évaluer sa confiance en soi.

S'affirmer sans complexe et à bon escient – L'ASSERTIVITÉ

- Évaluation de sa capacité à communiquer de manière assertive à travers un questionnaire.
- Développer l'assertivité

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
 - **Participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **Active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Brefs exposés, questionnaires d'auto-évaluation, débats, métaphores, quiz, exercices variés...

Remise d'un support pédagogique individuel

Modalités d'évaluation :

- Évaluation miroir : Questionnaire composé de 9 questions posées en début et en fin pour évaluer la progression
- Évaluation de la satisfaction, à chaud
- Évaluation à froid (sous 3 à 4 mois)

Durée :

1 jour / 7h

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Appréhender les fondamentaux du droit de la famille afin de conseiller les acheteurs et vendeurs selon la situation présentée**
- **Analyser la situation et les réelles possibilités de vente et délai à prévoir**
- **Apporter des solutions aux clients**

Public :

Agent et conseillers immobilier

Contenu pédagogique :**Droit des régimes matrimoniaux, concubinage et PACSE**

Les notions fondamentales contextualisées à l'immobilier

Pré-requis :

Aucun

Les régimes matrimoniaux

- ✓ La notion de contrat de mariage
- ✓ La notion de mariage « sans contrat » (communauté réduite aux acquêts)
- ✓ La communauté universelle.

Les autorisations qui pourraient être nécessaires en cas de vente

Les blocages que le notaire pourrait relever lors de la signature du compromis de vente

Le divorce

- Divorce amiable

- ✓ Divorce par acte d'avocat contresigné déposé aux minutes du notaire
- ✓ Divorce judiciaire demandé par l'un accepté par l'autre

Modification de la loi au 01/01/2020

Impact sur le droit de l'immobilier

Problématiques de délai et fiscale

- Divorce contentieux et liquidation du régime matrimonial

- ✓ Rupture du lien conjugale
- ✓ Divorce pour faute

La notion des récompenses dues entre époux notamment lors de la construction sur le terrain d'un des époux.

Les règles particulières de la liquidation du patrimoine des époux avec les règles fiscales et l'intérêt de vendre avant le divorce.

Le concubinage

Les règles juridiques du concubinage et la possession immobilière

Les différences avec le mariage

Le PACS

Les règles juridiques du PACS et la possession immobilière

Les différences avec le mariage et le concubinage

La notion de médiation pour débloquer les situations**Cas pratiques et mises en situation****Droit des successions et de l'indivision****Succession**

La notion de succession, les délais d'ouverture de la succession

L'évaluation du bien immobilier dans un cadre de succession amiable ou judiciaire

Le droit du conjoint survivant

Les héritiers réservataires

La quotité disponible

Indivision

Les autres types d'indivision et les effets sur la vente
Les indemnités d'occupation
La complexité des liens juridiques entre les indivisaires

Démembrement de la propriété

Transmettre le patrimoine et de démembrement, avec donation de la nu propriété, et usufruit.
Les conséquences importantes sur la vente, la valeur fiscale, et les droits à payer

Cas pratiques et mises en situation

Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
 - **participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

- Mise en situation
- Cas pratiques
- Exposé

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis : Réalisation de son plan personnel de gestion du stress
- Evaluation de la satisfaction, à chaud à la fin de la formation
- Evaluation à froid sous 2 à 4 mois

FORMATION VISITE VIRTUELLE 360° POUR L'IMMOBILIER

Durée :

2 jours (14 heures)

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de ces deux journées de formation, les participants seront capables de

- réaliser des visites virtuelles à caractères promotionnelles pour la mise en valeur de bien immobilier. (maison, appartement, immeuble, domaine...)

Public :

Conseillers immobiliers

Contenu pédagogique :

Introduction générale sur l'exploitation de visite virtuelle RV-360°

- Les différents champs d'application.
- Le choix du matériel.
- Étude de projet, plan environnement intérieur extérieur
- Réglage du capteur 360°
- Le positionnement, effet miroir lumière artificielle et naturelle.
- La construction du parcours 360°. Insertions de points d'intérêts.
- Extraction des photos panoramiques, assemblages, colorimétrie (postproduction), montage via un logiciel dédié.
- Diffusion et partage sur internet et les réseaux sociaux.

Prérequis :

Aucun

S'approprier les nouvelles technologies. Posséder un dispositif appareil 360° avec son logiciel dédié de montage.

Sanction de la formation

Attestation de formation

Organiser une visite virtuelle par la mise en place d'une étude personnalisée.

Faire fonctionner son capteur 360°.

Maîtriser la notice technique et les fonctions principales du capteur.

Prendre des photos 360°tests.

La deuxième journée permettra de perfectionner ses prises de vues et montages 360°.

Réalisation d'un montage par plusieurs mises en situation répétées. Montée en compétence effective.

Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « contrôle de sa personne et de son drone aérien »**.
- Méthode : **participative**, basée sur le questionnement des participants **active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : assimilation du fonctionnement du capteur. Réflexion, mise en situation, réelle terrain du lieu de formation intérieur extérieur, exercices de mise en situations terrain (contrôle des trajectoires). Remise d'un support pédagogique individuel

Modalités d'évaluation :

SO1-Présenter un projet de visite virtuelle dans le cadre de son activité professionnelle.

SO2-Démontrer fonctionnement de base de son capteur 360°.

SO3-Démontrer le fonctionnement logiciel 360°.

SO4- Présenter un plan technique dans le cadre d'une étude panoramique (lecture de plan, chronologie).

SO5-Posséder l'ensemble des techniques de captation (positionnement, jeux de lumière, logique de parcours).

SO6- Présenter une visite virtuelle esthétique pour la partager en direct sur internet et les réseaux.