



CATALOGUE DE FORMATIONS

IMMOBILIER

FORMATION CONTINUE OBLIGATOIRE POUR LES
PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER (LOI ALUR)



LOI ALUR : FORMATION OBLIGATOIRE POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

POUR QUI ?



Agents immobilier



Directeurs d'agence



Négociateurs immobilier

POURQUOI ?



RENOUVELLEMENT DE LA CARTE PROFESSIONNELLE

La carte professionnelle est maintenant valable 3 ans (au lieu de 10 auparavant)



COMBIEN ?



14H / AN

Durée minimale de la formation continue
soit 42h au cours de 3 années consécutives d'exercice

QUAND ?

Si la carte expire en



FORMATION OBLIGATOIRE POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER (LOI ALUR)

La loi Alur a mis en place l'**obligation de formation des professionnels de l'immobilier** (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier).

POURQUOI CETTE OBLIGATION ?

Les professionnels de l'immobilier doivent suivre une formation continue pour obtenir le **renouvellement de leur carte professionnelle** d'agent immobilier.

A QUI S'ADRESSE CETTE NOUVELLE OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE ?

- les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal)
- les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

QUELLE EST LA DURÉE DE CETTE FORMATION CONTINUE ?

La durée minimale de la formation continue est de **14 heures par an** ou de 42 heures au cours de trois années consécutives d'exercice.

QUAND FAIRE CETTE FORMATION CONTINUE OBLIGATOIRE ?

La carte professionnelle d'agent immobilier est maintenant valable 3 ans et doit être renouvelée. Le renouvellement de la carte professionnelle qui arrive à échéance est conditionné par le suivi de cette formation obligatoire :

- Si la carte expire **avant le 31 décembre 2016**, le suivi de la formation n'est pas obligatoire
- Si la carte expire en **2017**, son titulaire doit justifier de 14 heures de formation continue
- Si la carte expire en **2018**, son titulaire doit justifier de 28 heures de formation continue
- Si la carte expire en **2019**, son titulaire doit justifier de 42 heures de formation continue

A noter :

Les cartes délivrées avant le 30 juin 2008 sont valables jusqu'à leur date d'expiration.

Les cartes délivrées par les préfectures entre le 1er juillet 2008 et le 30 juin 2015 inclus sont valables jusqu'au 1er juillet 2018.

Les formations «Loi Alur»
qui vous serviront
vraiment



NOS FORMATIONS

DÉVELOPPER LE BUSINESS DE SON AGENCE IMMOBILIÈRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Mettre en place une stratégie de prospection efficace et la pérenniser
- ✓ Gérer une relation client de qualité pour développer son portefeuille clients
- ✓ Utiliser une communication commerciale percutante face à ses clients
- ✓ Mettre en place un plan d'action pertinent pour accroître son activité et augmenter son CA

PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Analyser les caractéristiques de son marché pour définir sa stratégie de prospection**
Déterminer sa zone d'action
Choisir son positionnement pour y adapter les moyens
Définir ses cibles et son cœur de cible
Choisir ses moyens de prospection
Assurer le suivi de sa prospection et établir un plan de relance
- **Optimiser la gestion de son portefeuille client**
Qualifier ses interlocuteurs
Créer toutes les occasions de rester dans le paysage du client
Établir son réseau d'apporteur d'affaires en commençant par ses clients
- **Utiliser les fondamentaux de la communication commerciale**
Préparer ses arguments et ses accroches
Organiser sa communication en termes de « valeur ajoutée »
Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites
Structurer son argumentation
Rebondir sur les objections courantes
Engager et négocier la proposition d'achat
Saisir des opportunités avec les réseaux sociaux
- **Établir des axes de communication pertinents pour valoriser son professionnalisme**
Développer son « pitch » de présentation
Créer un message efficace pour la prise de mandat
Elaborer une stratégie de communication différenciante
Défendre sereinement ses honoraires
Structurer et utiliser efficacement un book immobilier
- **Gérer son portefeuille clients vendeurs et acquéreurs**
Organiser sa gestion de clientèle : suivi, relance, ...
7 astuces pour optimiser la relation client
Mesurer l'efficacité de sa communication : tableaux de bords, outils d'analyse
Identifier les axes de progression de son activité (sweet)

DURÉE 2 jours

PRIX 680 € net

DATES, LIEUX ET INSCRIPTIONS

www.fosteracademy.com

04 68 86 19 76

info@fosteracademy.com

Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie

Le code de déontologie en pratique

Règles déontologiques

Mise en application en agence

Le proposer comme une valeur ajoutée pour son équipe



LE MANAGEMENT EN AGENCE IMMOBILIÈRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Développer son savoir-faire et son savoir-être managérial pour mobiliser son équipe et accroître ses ventes
- ✓ Diagnostiquer son type de management
- ✓ Connaître ses collaborateurs pour les aider efficacement
- ✓ Projeter son équipe en situation de réussite professionnelle
- ✓ Maintenir la dynamique commerciale
- ✓ Motiver et mobiliser ses négociateurs

DURÉE 2 jours

PRIX 680 € net

DATES, LIEUX ET INSCRIPTIONS

www.fosteracademy.com

04 68 86 19 76

info@fosteracademy.com

PROGRAMME DE LA FORMATION

• **Etre un manager légitime face à son équipe**

Autodiagnostic

Définir son rôle et son positionnement face à l'équipe
Différencier le non-négociable du négociable pour faire respecter les valeurs de l'agence
Identifier les alliés / les opposants
Gérer les opposants

• **Le management par les qualités**

Reconnaître la réalité de chacun pour mieux communiquer
Identifier le niveau d'autonomie de ses négociateurs
Passer du pourquoi au comment pour passer à l'action
Définir et présenter des objectifs précis

• **Les outils du manager**

L'écoute : un outil d'influence
Les feed-back constructifs et les signes de reconnaissance
Le droit à l'erreur
Les outils de suivi et de contrôle
L'accompagnement terrain

• **Les entretiens individuels**

La technique d'entretien
L'entretien annuel de fixation d'objectifs
L'entretien de recadrage

L'entretien de gestion de conflits internes

• **Animer des réunions motivantes**

Des réunions pourquoi faire ?
Structurer et conduire une réunion
Rendre les négociateurs « Force de propositions »
Regrouper l'équipe autour d'un plan d'action commun

• **Conclusion**

Plan d'action individuel
Débriefing

Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie

Le code de déontologie en pratique

Règles déontologiques
Mise en application en agence
Le proposer comme une valeur ajoutée pour son équipe

LE DROIT DE L'IMMOBILIER

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Etre capable d'assurer ses missions en respectant les différentes législations
- ✓ Comprendre la jurisprudence sur l'interprétation des textes juridiques
- ✓ Connaître les différentes dispositions du droit à la commission, la vente en viager et nouvelles dispositions de la loi Alur

PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Le mandat et le droit à la commission**
Limitation du mandat dans le temps (loi Alur)
Obligations de moyen et de conseil
Panorama de la Jurisprudence des Cours d'Appel et de la Cour de Cassation
Commentaires de décisions annulant ou confirmant le droit à la commission
Formules adossées à une clause pénale à insérer dans l'avant-contrat pour sécuriser le versement de la commission
- **La vente**
L'acte de vente
Spécificité de la vente en copropriété
La vente en viager
- **La location**
Le mandat locatif
Les différents types de contrat de location
Fin du bail (renouvellement, congés, etc.)
- **Le syndic de copropriété**
Cadre juridique de la copropriété (statut, lot de copropriété, règlement de copropriété, etc.)
L'assemblée générale de copropriété
- **Nouvelles dispositions introduites par la loi Alur**
L'obligation d'information
Les frais d'agence immobilière plafonnés
Interdiction de la reconduction tacite du mandat exclusif
Encadrement des loyers
Délai de préavis
Contrat de bail type
Pièces justificatives pouvant être demandées au locataire

DURÉE 2 jours

PRIX 680 € net

DATES, LIEUX ET INSCRIPTIONS

www.fosteracademy.com

04 68 86 19 76

info@fosteracademy.com

Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie

La déontologie

Analyse du décret n° 2015-1090 du 28 aout 2015 fixant les règles constituant le Code de Déontologie des Agents Immobiliers
Réponses Ministérielles de 2016 sur l'application

RÉGLEMENTATIONS ET DIAGNOSTICS APPLIQUÉS AU BÂTIMENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Mise à jour des connaissances réglementaires
- ✓ Adéquations entre la législation et la technique du bâtiment
- ✓ Rappel sur le code de déontologie de la profession
- ✓ Evaluer les diagnostics immobiliers
- ✓ Connaître les obligations des différents acteurs de l'immobilier

PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Mise en place du contexte**
Présentation du contexte environnemental (mondial, européen et national)
Evolution du contexte réglementaire jusqu'à la loi ALUR
- **Législation et technique du bâtiment**
Vocabulaire technique de base de la construction : terminologie du bâtiment et de ses installations
Loi SRU (PLU, SCOT, PADD)
Logement décent et habitat indigne : loi du 6 juillet 1989,
Surface : loi Carrez, surface habitable, surface de plancher et emprise au sol
Réglementation Thermique : RT2012 et rénovation énergétique
Réglementation handicapé
- **Diagnostics**
Les différents types de diagnostic (pour la vente, pour la location)
Le contenu et la méthodologie des diagnostiqueurs (analyse et interprétation des résultats)
- **Les obligations**
Des propriétaires, des bailleurs, des locataires (Contrats, entretien, maintenance, travaux, GER)
Présentation et détection des principales pathologies rencontrées dans le bâtiment (fissures, condensations, etc.)

DURÉE 2 jours

PRIX 680 € net

DATES, LIEUX ET INSCRIPTIONS

www.fosteracademy.com

04 68 86 19 76

info@fosteracademy.com

Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie

Code déontologique

Des propriétaires, des bailleurs, des locataires (Contrats, entretien, maintenance, travaux, GER)

Présentation et détection des principales pathologies rencontrées dans le bâtiment (fissures, condensations, etc.)

FINANCEMENT DE VOTRE FORMATION

Une formation de notre catalogue vous intéresse ?

N'oubliez pas que son coût peut être pris en charge, en partie ou en totalité par votre OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé).

Pour connaître le montant de la prise en charge, il vous suffit de vous rapprocher de votre OPCA.

Si vous avez la moindre question ou que vous souhaitez être assisté dans votre démarche, n'hésitez pas à nous contacter :

 **PAR TÉLÉPHONE**

04 68 86 19 76

 **PAR E-MAIL**

info@fosteracademy.com

 **PAR COURRIER**

Foster Academy
1 rue Leon Dieude
66000 Perpignan

 **SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

   [fosteracadmy](https://www.instagram.com/fosteracadmy)



immo.fosteracademy.com

