

### PUBLICS CONCERNÉS

Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, les Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP).

### MODALITES D'ADMISSION

- Bénéficier d'un accès internet haut débit
- Préalablement à cette formation, le participant devra être soumis à l'obligation de formation continue édictée par les textes précédemment visés

### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage,
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

### METHODES PEDAGOGIQUES

- La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement

### DUREE

- 14 Heures avec une possibilité d'accès au cours durant 6 mois

## PACK 1- IMMOBILIER – IOBSP – 2023

*Parcours conforme aux exigences de la loi Alur et la DCI*

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- répondre aux exigences règlementaires de formation annuelle continue ;
- justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles.

### COMPÉTENCES VISÉES

Le programme de formation PACK 1- IMMOBILIER - IOBSP- 2023 est destiné à des professionnels de la gestion de patrimoine afin de leur permettre de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques

### PROGRAMME

Module 1 – La Loi Hoguet et le mandat en pratique - 7 heures (Immobilier)

#### 1 – la loi Hoguet en pratique

- Champ d'application
- La carte professionnelle
- L'attestation d'emploi
- La déclaration préalable d'activité
- Les registres, carnets et le compte séquestre
- Les affichages obligatoires
- Les contrôles

#### 2 – Le mandat en pratique

- Les conditions du droit à honoraires
- Les différents types de mandat
- Le formalisme du mandat
- Conséquences du non respect du formalisme sur le droit à honoraires

Module 2 –La découverte de l'acquéreur– 7 heures (Immobilier)

- Partie 1 : Introduction  
Pourquoi cette découverte est fondamentale ?
- Partie 2 : Objectifs  
Les éléments à découvrir
- Partie 3 : Communication efficace et adaptée
  - 01 Le paraverbal
  - 02 L'écoute active
  - 03 La confiance en soi
  - 04 Les techniques de questionnement
- Partie 4 : Ensemble des éléments à collecter  
Déterminer le profil de votre client par les différents thèmes abordés
- Partie 5 : Synthèse et exploitation des éléments collectés  
La méthode SONCASE
- Partie 6 : La visite des biens : objection et conclusion
  - 01 La visite
  - 02 Les objections
  - 03 Les techniques de conclusion de l'entretien
- Partie 7 : Conclusion  
Comment avez-vous démontré votre professionnalisme ?

Module 3- Financement des entreprises (7 heures (IOBSP/DCI)

Partie 1- Caractéristiques Générales sur le crédit

Partie 2- les Garanties

Partie 3- Les assurances

### EVALUATIONS

- Temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD Évaluation à chaud
- Évaluation à froid

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Rapport des temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) directement téléchargeable par le stagiaire

Parcours avec 3 étapes de validation progressive obligatoires

### BUDGET

Prix public consultable ici : [Boutique en ligne Prix publics](#)  
Frais pédagogiques compris  
Règlement à l'inscription

### MOYENS DE PAIEMENT ACCEPTES

Carte bancaire ou virement bancaire

### AUTEURS

Patricia ROUVIER, Philippe TARRIOTTE, Caroline Dubuis-Talayrach,

### ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction de la situation de handicap annoncée. Si nécessaire, notre référent handicap Mme Rouvier fera appel à des partenaires spécialisés.

### REFERENT PROGRAMME

- Responsable clientèle : [contact@sumatraformationconseil.com](mailto:contact@sumatraformationconseil.com)

### DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Patricia ROUVIER, diplômée Master 2 en Gestion de Patrimoine DESU Gestion de patrimoine, certifiée CGPC.  
Sumatra Formation Conseil

### VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances si la note est  $\geq 70\%$

L'attestation de formation est disponible immédiatement

**Tests d'acquisition des connaissances**

**Documentation téléchargeable**

**Test de validation final**

**Assistance technique incluse**

**Accès valable 6 mois**

**Financement OPCO**



**ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD)**

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Le service pédagogique de SFC composé d'experts, ès qualité ( <a href="mailto:contact@sumatraformationconseil.com">contact@sumatraformationconseil.com</a> ).
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h30 par mail.
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

**PACK 1**  
**21 HEURES**

*Sumatra* **FC**

**LES RENDEZ-VOUS  
DE LA FORMATION**

IMMOBILIER

4  
IOBSF