



FORMATION :
RNCP N°34441BC01 « Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location ».
Certificateur MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
Enregistrement certification 06/02/2020. Echéance 07/01/2025

PUBLIC :

Tout public souhaitant valider le Bloc de Compétences 1 : « Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location ».

Formation issue du titre RNCP34441 de niveau 5 « **TP – Assistant immobilier** » délivrée par le MINISTERE DUTRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION .

PRÉREQUIS : Avoir un ordinateur ainsi qu'une connexion internet

Le Compte personnel de formation (CPF) s'adresse à :

- ✓ Toutes les personnes de 16 ans et plus
- ✓ Par dérogation, les jeunes de 15 ans, ayant signé un contrat d'apprentissage, sont également concernés.
- ✓ Le Compte personnel de formation (CPF) est fermé à la date à laquelle son titulaire a fait valoir l'ensemble de ses droits à la retraite, par exception au titre des activités bénévoles et de volontariat que le salarié exerce.
Dès 65 ans, le compte CPF est automatiquement fermé pour les salariés ayant liquidés leurs droits à la retraite et n'ayant pas repris d'activité salariée.
Si dépassé cet âge, la personne en retraite souhaite reprendre une activité professionnelle, le retraité actif a la possibilité de demander une réouverture de son compte CPF auprès du service client.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- ✓ Formation synchrone à distance individuelle ou collective sous la forme de visioconférences sur la plateforme EFORMA
- ✓ Formation asynchrone, sur la plateforme EFORMA
Inscription à réaliser au plus tard 11 jours avant le démarrage de la formation
Afin de garantir au mieux les droits de l'utilisateur, l'Organisme de formation doit respecter un délai obligatoire de 11 jours ouvrés entre la date d'envoi de sa proposition de Commande et la date de début de la formation mentionnée dans sa proposition. Après validation de la demande d'inscription par l'Organisme de formation, le Titulaire du compte reçoit de la part de l'Organisme de formation une proposition de Commande correspondant à l'offre initiale ou bien personnalisée.

Hallegra Forma

Adresse : 24 D avenue du Prado 13006 Marseille

Téléphone : 04-13-33-30-13

Siret : 90774678800013



Le Titulaire du compte bénéficie d'un délai de 4 (quatre) jours ouvrés pour confirmer ou non sa Commande.

DURÉE : De 33H à 53H de formation répartie de la façon suivante :

- 30H de e-learning en asynchronie via la plateforme EFORMA
- Entre 3H et 23H de formation en synchronie via la plateforme EFORMA

HORAIRES :

- Les formations en visio-conférences seront programmées avec les formateurs du lundi au vendredi entre 9H et 12H30 et entre 13H30 et 17H.
- Pour la partie réalisée en FOAD : Accessible 7j/7 et 24H/24

LIEU :

- Pour la partie en distanciel en visioconférence : via la plateforme EFORMA
- Pour la partie en distanciel en FOAD E-Learning : via la plateforme EFORMA

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter par téléphone au 04-13-33-30-13 ou par mail à hallegraforma@gmail.com

TARIFS : De 980€ à 2980€. Exonéré de TVA - art. 261.4.4 a du CGI - (Frais de passage d'examen inclus)
Un test de préformation sera réalisé en amont afin de déterminer votre niveau, par conséquent la formation ainsi que le nombre d'heures de visioconférence peuvent être ajustés en fonction des objectifs à atteindre.

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

Valider le Bloc de compétences 1 : Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location. Formation issue de Titre RNCP34441 «**TP – Assistant immobilier**» de Niveau 5, délivrée par le MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Constituer le dossier administratif de mise en vente ou en location d'un bien immobilier
- Assurer la promotion de la mise en vente ou en location d'un bien immobilier. Finaliser le dossier administratif de vente jusqu'à l'avant-contrat
- Établir le dossier administratif d'une transaction spécifique (VEFA, viager ...)

CONTENU

PARTIE 1 : La vente immobilière

Evaluation initiale

Module 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE

Hallegra Forma

Adresse : 24 D avenue du Prado 13006 Marseille

Téléphone : 04-13-33-30-13

Siret : 90774678800013



- Définition de la vente immobilière
- Les contrats préparatoires
- Le cadre de l'avant contrat
- La stipulation de conditions
- La protection du bénéficiaire
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel
- La réglementation des versements d'argent
- Les autres protections du bénéficiaire
- Avants contrats et procédures collectives
- La promesse unilatérale de vente
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente
- Les indemnités d'immobilisation
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien
- La transmission de la promesse
- La promesse unilatérale d'achat
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
- Autres spécificités concernant la promesse de vente
- La fiscalité de la promesse synallagmatique
- Transmission de la promesse
- Quiz intermédiaires

Module 2 : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

- Nature et contenu du pacte de préférence
- Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence
- Les effets juridiques du pacte de préférence
- Les clauses caractéristiques des avant-contrats
- Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
- La vente amiable d'immeuble
- Les vices du consentement : l'erreur
- Les vices du consentement : le dol
- Les vices du consentement : la violence
- Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement
- Quiz intermédiaires

Module 3 : CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES

- Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires
- Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables
- Les interdictions spéciales d'acquérir
- L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne
- L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective
- Les pouvoirs des parties
- Quiz intermédiaires



Module 4 : LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES

- L'IMMEUBLE
- La détermination du prix de vente
- Le prix lésionnaire
- Le prix réel et sérieux
- La vente affectée d'une condition
- La vente affectée d'un terme
- Quiz intermédiaires

Module 5 : LES FORMALITÉS

- Les formalités préalables à la vente
- Le carnet d'information du logement
- Le dossier de diagnostic technique
- L'acte authentique
- Les formalités postérieures à la vente
- Quiz intermédiaires

Module 6 : LES CLAUSES USUELLES

- Les clauses usuelles
- Quiz intermédiaires

Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE

- LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE
- Quiz intermédiaires

Module 8 : L'OBLIGATION DU VENDEUR

- Le devoir d'information
- L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 1
- L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 2
- L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 3
- LA GARANTIE D'ÉVICTION – Partie 1
- LA GARANTIE D'ÉVICTION – Partie 2
- LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 1
- LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 2
- LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 3
- LES GARANTIES DES VICES DE POLLUTION
- Quiz intermédiaires

Module 9 : Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente
- Les autres obligations de l'acheteur
- Quiz intermédiaires

Module 10 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

- Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance
- Quiz intermédiaires

Module 11 : La résolution de la vente

- La résolution de la vente



- Quiz intermédiaires

Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière

- Qu'est-ce que la location-accession ?
- Conditions de forme de la location-accession
- Droits et obligation des parties au contrat de location-accession
- Les garanties des parties au contrat de location-accession
- Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession
- Le transfert de propriété par location-accession
- Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction
- Le Régime fiscal de la location-accession
- Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?
- Quiz intermédiaires

Module 13 : La vente avec faculté de rachat

- Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
- Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
- Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat
- Quiz intermédiaires

Module 14 : Le bail réel et solidaire

- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1
- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2
- Le régime fiscal du bail réel solidaire
- Quiz intermédiaires

Module 15 : La publicité foncière

- Principes généraux de la publicité foncière
- L'effet relatif de la publicité foncière
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3
- Les domaines d'application de la publicité foncière facultative
- Les conflits entre acquéreurs successifs
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 1
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 2
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 3
- Quiz intermédiaires

Module 16 : La saisie immobilière

- La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions
- Principales règles de la procédure – Partie 1
- Principales règles de la procédure – Partie 2
- La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie
- La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
- La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
- Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur
- La péremption de l'acte de saisie



- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2
- L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi
- Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication
- La vente par adjudication – Partie 1
- La vente par adjudication – Partie 2
- La vente par adjudication – Partie 3
- La distribution du prix – Partie 1
- La distribution du prix – Partie 2
- Quiz intermédiaires

Partie 2 : Le négociateur immobilier

Evaluation initiale

Module 2.1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?
- Quiz intermédiaires

Module 2.2 : La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?
- Quiz intermédiaires

Module 2.3 : Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- SIMULATION R0 (simulation)

R1

- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- SIMULATION R1 - 1ère partie (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°1 (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°2 (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°3 (simulation)
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ?

Hallegra Forma

Adresse : 24 D avenue du Prado 13006 Marseille

Téléphone : 04-13-33-30-13

Siret : 90774678800013



- Présentation du CR estimation et rappel des prestations
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de votre estimation
- SIMULATION R2 - 1ère partie (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°1 (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°2 (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°3 (simulation)
- Comment défendre vos honoraires ?
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2
- Quiz intermédiaires

Module 2.4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation)
- La découverte acquéreur (simulation)
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients (simulation)
- Comment négocier une offre d'achat

R3 Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation

- Quiz intermédiaires

Module 2.5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ?
- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat
- Quiz intermédiaires

Module 2.6 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et la désignation du bien
- État d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage

à réaliser

- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif



- Argumentaire pour défendre l'exclusivité
- Quiz intermédiaires

Module 2.7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro
- Le règlement de copropriété
- Les procès-verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives
- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficie
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté
- Quiz intermédiaires

Module 2.8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence
- Quiz intermédiaires

Module 2.9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente
- Quiz intermédiaires

Module 2.10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente
- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la



- validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes
- Quiz intermédiaires

Module 2.11 : Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété - Partie 1
- Informations concernant la copropriété - Partie 2
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion
- Quiz intermédiaires

Module 2.12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ?

(Destinée à aider vos acquéreurs)

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?
- Quiz intermédiaires

Module 2.13 : DIVERS THÈMES

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

Module 2.14 : Cas pratiques

- Introduction
- Mandat exclusif - Partie 1
- Mandat exclusif - Partie 2
- Mandat simple (appartement)
- Mandat semi-exclusif (appartement)



- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
- Offre d'achat
- Avenant offre d'achat acceptée
- Compromis de vente - Partie 1
- Compromis de vente - Partie 2
- Compromis de vente - Partie 3
- Compromis de vente - Partie 4
- Compromis de vente - Partie 5
- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable

Partie 3 : Viager Evaluation initiale

Module 3.1 : Viager et gestion de patrimoine

- Présentation
- Avant-propos
- Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 1)
- Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 2)
- Viager et vie du couple marié
- La vente en viager par un couple marié
- Comment se déroule le processus du viager?
- La rente et le divorce du couple
- Viager et patrimoine du couple non marié
- Rente et PACS
- Viager et perspective successorale
- Quelles sont les règles successorales spécifiques au viager?
- Cas pratique
- Quiz intermédiaire

Module 3.2 : La vente immobilière et viager

- Les conditions générales de la vente d'immeuble en viager
- La capacité des parties (Partie 1)
- La capacité des parties (Partie 2)
- Les conditions du contrat
- Le droit de préemption
- Les conditions du contrat de rente
- Quelques définitions
- La rente
- L'aléa
- Comment se calcule le prix?
- Quiz

Module 3.3 : Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?

- La fiscalité applicable au créancier



- Comment calculer l'impôt sur les plus-values immobilières des particuliers ?
- Comment la rente viagère est-elle imposée ?
- Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 1)
- Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 2)
- Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 1)
- Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 2)
- Cas pratiques
- Quiz

Module 3.4 : Vie du contrat, droit de la rente

- La vie du contrat de rente viagère (Partie 1)
- La vie du contrat de rente viagère (Partie 2)
- La majoration de la rente
- Quelles sont les relations entre crédirentiers et débirentiers ?
- Les garanties de paiement de la rente
- Quelles sont les conditions de l'inscription du privilège de vendeur d'immeubles ?
- L'objet du privilège du vendeur
- La créance garantie
- Les effets du privilège du vendeur inscrit
- La mainlevée du privilège de vendeur d'immeubles
- Les sûretés conventionnelles
- Le cautionnement (Partie 1)
- Le cautionnement (Partie 2)
- La revente de l'immeuble
- Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente (Partie 1)
- Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente (Partie 2)
- Le débiteur originaire est déchargé
- Qu'advient-il des garanties ?
- Quiz

Module 3.5 : La fin du contrat et modalités pratiques

- La résolution pour inexécution du contrat
- Quelles sont les exceptions au principe d'exclusion ?
- L'annulation du contrat
- L'annulation étrangère à l'article 1975 du Code civil
- L'extinction du contrat
- Quiz

Partie 4 : La vente en l'état future d'achèvement (VEFA)

Evaluation initiale

- Introduction

Module 4.1 : Qu'est-ce que la Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) ?

- Quelques notions préalables
- Quels sont les acteurs qui interviennent lors d'une VEFA ?
- Les obligations du vendeur lors d'un contrat VEFA
- Qu'est-ce que le secteur protégé en VEFA ?



- Quiz intermédiaire

Module 4.2 : Les différents actes de la VEFA ?

- Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 1
- Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 2
- Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 3
- Le contrat de réservation (ou contrat préliminaire)
- D'autres conditions importantes
- Bien comprendre les enjeux du contrat préliminaire
- L'acte de vente
- Les clauses de l'acte de vente
- L'échelonnement du prix indiqué dans l'acte de vente
- La garantie d'achèvement ou de remboursement
- Quiz intermédiaire

Module 4.3 : La vente d'immeubles à rénover

- La Vente en État Futur de Rénovation
- L'avant contrat de la vente d'immeuble à rénover
- Le contrat de vente d'immeuble à rénover

- Les droits et obligations du vendeur
- Les droits et obligations de l'acquéreur
- Quiz intermédiaire

Module 4.4 : La livraison

- La livraison et la levée des réserves
- Comment faire face à une accusation de défaut de conformité apparent ?
- Quelques exemples de défauts de conformité
- Quiz intermédiaire

Module 4.5 : Garantie

- Les garanties de construction en VEFA et les obligations d'assurance
- Qu'est-ce que la garantie biennale (garantie de bon fonctionnement des équipements) ?
- Qu'est-ce que la garantie décennale (garantie des vices cachés) ?
- Quiz intermédiaire

Module 4.6 : Autre module

- La responsabilité du fait des dommages Intermédiaires
- Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur - L'assurance de responsabilité civile décennale Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur
- L'assurance de dommage ouvrage
- Distinction entre VEFA et CCMI
- (Contrat de construction de maison individuelle)
- Distinction entre VEFA et CCMI
- (Contrat de construction de maison individuelle)
- Quiz intermédiaire
- Vidéo de conclusion

Partie 5 : Urbanisme



Evaluation initiale Introduction

Module 5.1 : L'acquisition du terrain

- L'acquisition du terrain
- Quiz intermédiaires

Module 5.2 : Organiser votre prospection digitale immobilière

- Déterminer la constructibilité des terrains
- Les règles facultatives de constructibilité
- Quiz intermédiaires

Module 5.3 : Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction

- Les formalités informatives concernant le certificat d'urbanisme
- La procédure de délivrance du certificat d'urbanisme
- Le permis de construire : quels types de travaux sont concernés ?
- La demande de permis de construire
- La décision du permis de construire
- Permis de construire : Contrôles et sanctions
- Le permis de démolir
- Quiz intermédiaires

Module 4 : L'adaptation du terrain au projet de construction

- L'adaptation du terrain au projet de construction
- Quiz intermédiaires
- Vidéo de conclusion

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur
- Relevés de connexion, signés par un représentant de l'organisme de formation
- Attestation de fin de formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



Préparation à la Certification TP – ASSISTANT IMMOBILIER – RNCPN°34441BC01

A l'issue de la formation, le participant s'engage à passer l'examen «Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location» BC01 du titre RNCP34441 « TP – ASSISTANT IMMOBILIER».

Les modalités précises de passage d'examen vous seront communiquées en début et rappelées en fin de formation

Epreuves finale/Modalités de l'examen de certification :

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Parcours de formations E-learning combinant plusieurs méthodologies selon les modules.
- Des ateliers proposés afin de travailler sur les interfaces.
- Support de cours pour un usage continu pendant toute la durée de la licence. Des exercices et évaluations tout au long du parcours.

Éléments matériels :

- Visioconférence via la plateforme EFORMA
- Plateforme e-Learning Interactive EFORMA

Nécessité pour le participant de disposer d'un ordinateur avec connexion Internet, webcam et micro.

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation AZRIA NOAM 04-13-33-30-13 hallegraforma@gmail.com ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Hallegra Forma

Adresse : 24 D avenue du Prado 13006 Marseille

Téléphone : 04-13-33-30-13

Siret : 90774678800013



H A L L E G R A
K F O R M A ● ● ●

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR L'ACTION DE FORMATION

- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via la plateforme EFORMA
- Formation asynchrone, réalisée à distance via plateforme e-learning EFORMA
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, du lundi au vendredi, de 9H00 à 18H00, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : 04-13-33-30-13-hallegraforma@gmail.com. Réponse dans les 48heures.
- Informations communiquées tout au long de la formation, par les formateurs, sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne.
- Mise en place par les formateurs, tout au long de la formation, d'évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation.
- Accompagnement individualisé et préparation au passage d'examen

Hallegra Forma

Adresse : 24 D avenue du Prado 13006 Marseille

Téléphone : 04-13-33-30-13

Siret : 90774678800013