

PROGRAMME DE FORMATION PACK CARTE T - LES IMMANQUABLES : LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

CATÉGORIE DE LA FORMATION : Formation annuelle continue

OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

JURISCAMPUS, spécialiste de la formation à distance par internet pour les professionnels, s'appuie sur une équipe pédagogique expérimentée. Cette formation allie les compétences universitaires à celles des professionnels du secteur afin de proposer un parcours adapté au terrain.

Objectifs de la formation :

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

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

PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION

- **Public visé :** Les personnes titulaire de la carte professionnelle mention :
 - Transactions sur immeubles et fonds de commerce
 - Gestion immobilière
 - Syndic de copropriété
 - Marchand de listes
- **Prérequis :**
Préalablement à cette formation, le participant devra être titulaire de la carte professionnelle mention :
 - Transactions sur immeubles et fonds de commerce
 - Gestion immobilière
 - Syndic de copropriété
 - Marchand de listes

ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Pack Carte T - Les immanquables : la négociation immobilière** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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.

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction :** Nicolas ESPLAN et Alexandre LESAULT, Directeurs JurisCampus, Docteurs en droit
- **Comité de perfectionnement :** Présidé par Michel LEROY (Maître de conférences HDR, directeur du M2 ingénierie du patrimoine UT1 capitole).
Anne-Méline DALY SCHVEITZER (Avocate fiscaliste), Fabrice DUMARQUEZ (Notaire), Karine ESPLAN (Toulouse school of management, Enseignant chercheur), Sébastien GARCIA (Ingénieur patrimonial, chercheur).
- **Responsable des épreuves :** Carole QUENECHDU

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances.

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

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	Amandine SALA
Modalités d'accompagnement	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc...
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30- 12h00 et de 14h00-17h30 par téléphone 05 62 88 28 43, par mail à l'adresse coach@juriscampus.fr
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	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...).
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).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Développer la performance commerciale

Gérer son temps de travail

Quelles sont les obligations déontologiques des professionnels de l'immobilier ?

La LCB-FT dans le secteur immobilier

L'agent immobilier : obligation d'information et devoir de conseil

Les obligations déontologiques des professionnels de l'immobilier : l'interdiction des discriminations

