

CATALOGUE DE FORMATION

Booster vos
Connaissances

& Faites Évoluer
vos Équipes

Contact@a2dformation.com

Loi ALUR

27 R de la croix St Fiacre - 03110, Charmeil

FORMATION

Notre plateforme de formation loi ALUR en ligne vous propose des outils simple, efficace et un contenu de qualité pour :

- . Renouveler votre carte professionnelle d'agent immobilier.
- . Obtenir une attestation de collaborateur.



A2D
votre réussite passe
par une formation

L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

QUI ?

L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER CONCERNE

- Les titulaires d'une carte professionnelle, quelle que soit la mention (transaction sur immeubles et fonds de commerce, gestion immobilière, syndic, marchand de listes ou prestations de services) ou, lorsqu'il s'agit d'une personne morale, le ou les représentants légaux et statutaires ;
- Les directeurs d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau ;
- Les collaborateurs, salariés ou non, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour lui.

COMMENT ?

DURÉE DE LA FORMATION CONTINUE

La durée de **formation continue** d'un **agent immobilier, administrateur de biens et/ou syndic** est de :

- 14 heures par an ;
- Ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice.

QUAND ?

L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES AGENTS IMMOBILIERS, ADMINISTRATEURS DE BIENS ET SYNDICS EST ENTRÉE EN VIGUEUR LE 1ER AVRIL 2016.

Le **renouvellement** de la **carte professionnelle** est subordonné au respect de l'obligation de **formation continue** par l'**agent immobilier, administrateur de biens ou syndic**. Les attestations de formation ou de présence à un colloque devront être transmises à la CCI concernée au moment de la **demande de renouvellement** de la carte professionnelle.

CONTENU DE LA FORMATION CONTINUE

La **formation continue** doit être en lien direct avec l'activité professionnelle de l'**agent immobilier, administrateur de biens et/ou syndic** et avoir trait :

- aux domaines juridique, économique, commercial ;
- à la déontologie ;
- et aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme et la transition énergétique.

TRANSACTION IMMOBILIÈRE —

PROMOTION ET IMMOBILIER NEUF —

FINANCEMENT IMMOBILIER —

BAUX COMMERCIAUX —

COPROPRIÉTÉ —

VISAGER —

COMMUNICATION —

HOME STAGING —

RÈGLEMENTATION —

Bien-être au travail —

OPTIMISATION JURIDIQUE FISCALE —

MANAGEMENT —

P5

P6

P7

P8

P10

P11

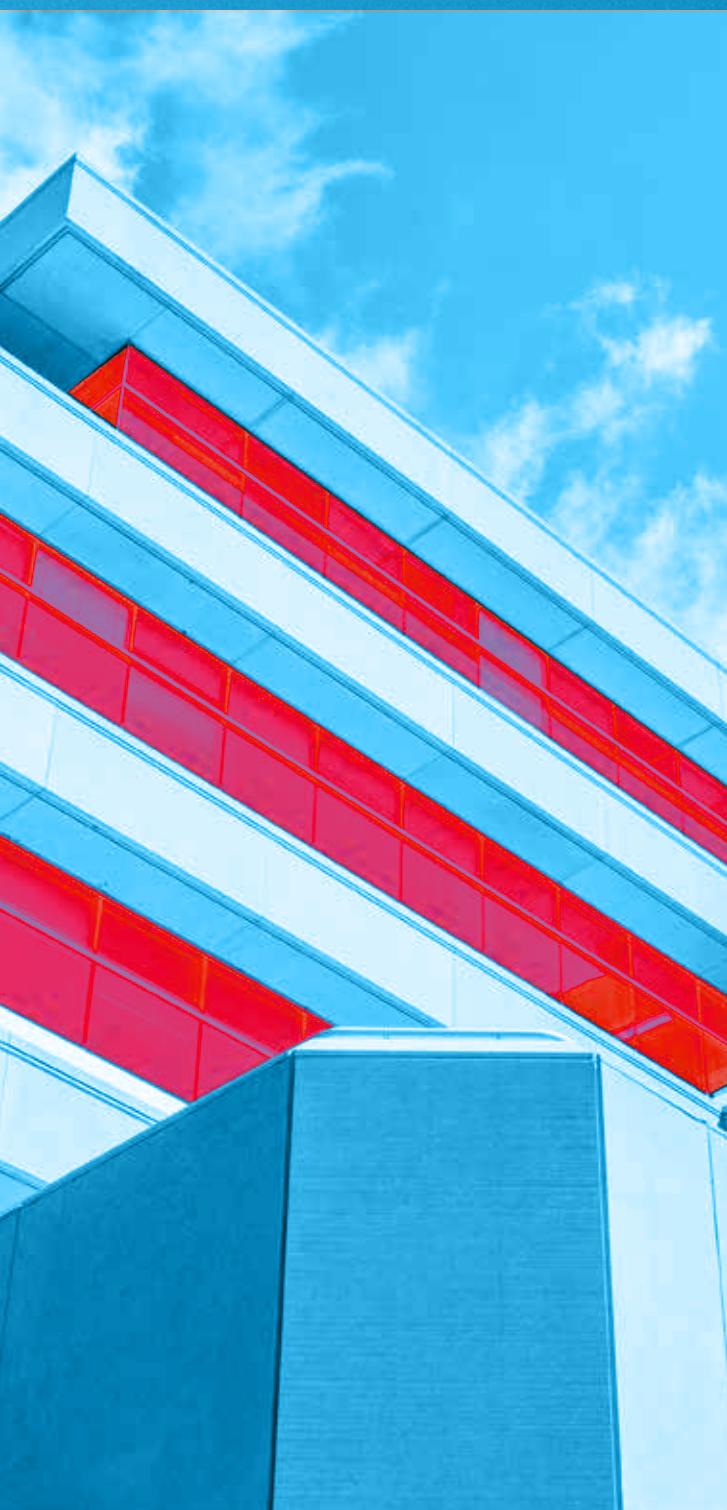
P12

P13

P14

P15

TRANSACTION IMMOBILIÈRE



LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER, DU DÉBUTANT À L'EXPERT

Connaître les obligations de agent immobilier
Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
Connaître les modalités des différents types de mandats
Maîtriser les différentes étapes des rendez-vous vendeurs
Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente
Cette formation est orienté vers l'aspect vente.
Elle est indispensable pour développer toutes les bases de la négociation, de la prospection et du Closing.
Pour les commerciaux des services Transaction ou Location, c'est la première étape pour vous développer.

LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

Tout connaître sur la vente immobilière
Apprendre les étapes d'une vente
Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

FORCE DE VENTE

Cette formation est orientée vers l'aspect vente.
Elle est indispensable pour développer toutes les bases de la négociation, de la prospection et du Closing.
Pour les commerciaux des services Transaction ou Location, c'est la première étape pour vous développer.

RESPONSABILITÉS DES CONSTRUCTEURS

Apprendre en détails les responsabilités contractuelles et délictuelles des constructeurs.

Maîtriser l'intégralité du cadre juridique dans les situations de d'opération de construction

LES DISPOSITIFS DE DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE

Apprendre l'histoire et le fonctionnement de la défiscalisation en France.

Connaître les lois Pinel, Malreaux, COSSE, Denormandie et Censi Bouvard Apprendre les anciens dispositifs de défiscalisation. (1999 à 2014)

ASSURANCE CONSTRUCTION

Connaitre La notion de risque en assurance construction. Connaitre les assurances garanties des ouvrages pour les risques avant et après la réception des travaux
Savoir gérer les risques

LA LOCATION-ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE

Savoir ce qu'est la location-accession et toutes ses modalités d'application

Connaître les droits, obligations et garanties des parties au contrat de location- accession

OPÉRATION DE CONSTRUCTION

Comprendre les enjeux d'une opération de construction
Appréhender le rôle des différents acteurs de l'opération de construction

Repérer les risques contentieux engendrés par les opérations de constructions

VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT (VEFA)

Connaître les différents actes de la VEFA.

Savoir les droits et obligations de l'acquéreur et du vendeur Connaître les types de garanties en VEFA.

PATHOLOGIE GÉNÉRALE DU BÂTIMENT DIAGNOSTIC, REMÈDES & PRÉVENTION

Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment

Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

URBANISME

Connaître les règles d'urbanisme. Apprendre les procédures d'autorisation.

Connaître les pratiques relatives aux opérations de construction ou d'aménagement privé et public

PROMOTION ET IMMOBILIER NEUF

FINANCEMENT

CRÉDIT IMMOBILIER

Apprendre les différents types de crédits et leurs mécanismes
Apprendre les différents types de taux Comprendre l'impact des
prêts sur l'investissement immobilier

RACHAT DE CRÉDITS IMMOBILIERS

Apprendre comment regrouper les dettes Connaitre le l'importance
de ration hypothécaire Être capable d 'étudier la solvabilité

LES GARANTIES DE CRÉDITS IMMOBILIERS

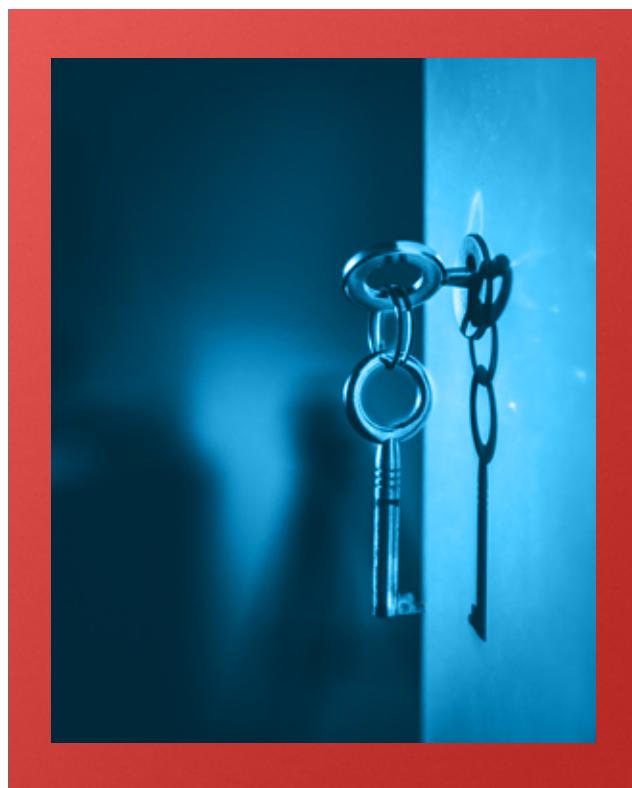
Comprendre les différents types de société de caution Connaitre
les sociétés de caution et leurs avantages
Les bases de PPD

FINANCEMENT IMMOBILIER

Cette formation est autant importante pour un agent mobilier qui a
besoin d'accompagner et de conseiller ses clients qu'à
un courtier en prêt immobilier.



BAUX COMMERCIAUX



DIFFÉRENTES FORMATIONS SUR LES BAUX COMMERCIAUX

Tout comprendre sur la cession du droit au bail et du fonds de commerce Maitriser les charges locatives en matière de baux commerciaux

Gestion des contentieux en matière de baux commerciaux Gérer la destination et la déspecialisation d'un bail commercial Quelles garanties au profit du bailleur

Gestion des baux commerciaux pour les hôtels et résidences L'immatriculation du locataire dans le cadre d'un

bail Gestion des loyers et révisions pour les baux commerciaux

Tout comprendre sur la sous location en matière de bail commercial Le statut des baux commerciaux

Le bail de courte durée Les centres commerciaux

Obligations du bailleur et du preneur dans le cadre d'un bail commercial

Procédures collectives du locataire

en matière de baux commerciaux

Gérer le refus de renouvellement d'un bail commercial

Vendre des locaux loués Conclusion

du bail Loyer du bail initial Résiliation

du bail Travaux dans les locaux

Valeur locative dans les locaux commerciaux

COPROPRIÉTÉ



LA COPROPRIÉTÉ

Connaître le champ d'application du statut de copropriété
Connaître les rôles et le déroulement d'une assemblée générale de copropriété
Connaître les rôles et les distinctions entre le syndic de copropriété, le conseil syndical, le syndicat des copropriétaires et les associations syndicales libres

LA COPROPRIÉTÉ POUR TOUS

Cette formation vise les débutants ou les services qui ne gèrent pas de propriétés au quotidien. Elle est idéale pour les commerciaux qui ont besoin de comprendre les aspects de la copropriété sans devenir des spécialistes

LA COPROPRIÉTÉ EN DIFFICULTÉ

Comme son nom l'indique, cette formation est indispensable pour gérer les aspects d'une copropriété en difficulté.

VIAGER

VIAGER

VIAGER

VIAGER

VIAGER

Comprendre le mécanisme de la vente moyennant paiement d'une rente viagère, connaître la réglementation applicable en la matière, conseiller et accompagner les parties dans la finalisation du contrat.

COMMUNICATION

ADOBE PHOTOSHOP, AFTER EFFECTS ET PREMIERE PRO

Concevoir les éléments graphiques d'une interface et de supports de communication ;
Développer des bases solides pour créer des supports professionnels et pertinents ;
Aller plus loin dans la création.

NOUVELLES TECHNOLOGIES AU SERVICE DE L'IMMOBILIER

Maîtriser les nouvelles innovations technologies dans le service de l'immobilier Rendre plus facile la gestion locative et la gestion des biens immobiliers

COMMUNICATION EN IMMOBILIER

Développer une communication efficace
Avoir en mains les outils pour développer sa communication
Créer des outils sympas pour mieux communiquer

WHATSAPP BUSINESS

Créer votre compte WhatsApp Business ; Apprendre WhatsApp API ;
Comment intégrer WhatsApp dans une stratégie social media globale.

CANVA

Apprendre à créer une publication pour les réseaux sociaux avec Canva
Créer des short originaux.

INITIATION À L'INFORMATIQUE

Mieux maîtriser son ordinateur ;
Être plus performant dans l'utilisation de son Mac et des principaux outils en ligne.

HOME STAGING

DÉCORATION D'INTERIEUR HOME STAGING

Connaître l'histoire de l'architecture et du mobilier ;
Apprendre les styles de décoration d'intérieur ;
Varier les couleurs, l'éclairage et les espaces ;
aménager votre intérieur pour accroître le bien-être.

SKETCHUP POUR LE HOME STAGING

Créer des vues techniques en 2D
Créer des visites virtuelles de vos projets
Dessiner et structurer des objets 3D
Travailler les textures
Gérer une bibliothèque des textures

PHOTOSHOP POUR LE HOME STAGING

Maitriser l'interface de photoshop
Maitriser les outils de photoshop
Vous acquerrez une méthodologie professionnelle
afin de l'utiliser de manière optimale.



RÉGLEMENTATION AU TRAVAIL



NON-DISCRIMINATION EN IMMOBILIER

Identifier les nouvelles règles liées à la non-discrimination dans l'immobilier

DOCUMENT OBLIGATOIRE EN ENTREPRISE

être capable de concevoir les documents uniques et obligatoires de son entreprise.

LA DÉONTOLOGIE EN IMMOBILIER

Identifier les obligations liées au code de la déontologie Appliquer ces obligations

PROCÉDURE TRACFIN

Identifier et mettre en application les règles TRACFIN Lutter contre le blanchiment
Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

FORMATION RGPD

Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles
Prioriser les actions à mener
Gérer et prouver votre mise en conformité



BIEN ÊTRE AU TRAVAIL

GESTES ET POSTURES AU TRAVAIL

Adopter un bon comportement ;
Adopter une bonne posture ;
Votre mental dépend de votre physique, adopter une posture durable.

GESTION DU CONFLITS

analyser le conflit ;
développer la coopération ; gérer les comportements ;
utiliser le champ des émotions ;
résoudre le conflit.

QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Booster vos performances ;
Communiquer et informer ;
Apprendre à gérer son stress.

GESTION DU STRESS

Définir et reconnaître son stress ;
Baisser la charge émotionnelle ;
Faire face et gérer son stress au quotidien.

SOPHROLOGIE POUR VOUS ET VOTRE

ENTREPRISE

Gérer votre stress ;
Développer des compétences nécessaires en ophrologie Utiliser les exercices de relaxation dynamique ;
Maîtriser l'ensemble des outils permettant d'accompagner une personne par la sophrologie.

OPTIMISATION JURIDIQUE FISCALE

SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE (SCI)

Comprendre les obligations relatives à la gestion juridique, comptable et fiscale des sociétés civiles immobilières ; Mieux appréhender les particularités liées à cette société en termes de constitution, gestion et dissolution ; Conseiller et sécuriser sa clientèle au travers des différents types de SCI.



MANAGEMENT

COMMUNICATION DE CRISE

Favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail. Elles peuvent permettre à des travailleurs d'acquérir une qualification plus élevée.

apprendre à piloter vos fournisseurs, vos équipes.



A2D

votre réussite passe
par une formation

155 Avenue du Prado
13008 Marseille
06 04 98 72 11

27 R de la croix St Fiacre - 03110, Charmeil

Contact@a2dformation.com