

Déontologie pour les professionnels de l'immobilier.

La déontologie fait partie des heures de formation obligatoire que vous devez réaliser tous les 3 ans pour renouveler votre carte professionnelle. Cette formation revient sur les différents points importants du code de déontologie à connaître pour exercer un métier de l'immobilier. Et vous permet d'orienter correctement vos clients propriétaires, acquéreurs et locataires afin de satisfaire au mieux à l'obligation de conseil d'un professionnel de l'immobilier.



Durée

2 heures
En présentiel sous forme
d'escape game



Public visé

Cette formation s'adresse à :
Tout public, Agent immobilier,
Agent commercial indépendant,
Dirigeant d'agence ou de réseau
faisant de la vente en face à face,
toute personne placée
régulièrement en situation de
vente
Accessibilité aux personnes en
situation de handicap: (nous
contacter)



Niveau requis

Aucun



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle



Objectifs

- Identifier les nouvelles règles du code de déontologie
- Respecter l'éthique professionnel



Programme

La déontologie

- Appréhender la notion de déontologie
- La déontologie et les professions immobilières

L'éthique

- L'éthique professionnelle
- La bonne exécution des missions incombant au professionnel de l'immobilier
- La responsabilité du professionnel de l'immobilier

Les obligations

- Le respect des obligations législatives et réglementaires
- La réglementation du métier du professionnel de l'immobilier
- La réglementation particulière à laquelle est assujéti le professionnel de l'immobilier

La compétence

- Le professionnel de l'immobilier doit être compétent (formation initiale)
- Les conditions d'accès au métier d'agent immobilier
- La formation professionnelle comme vecteur

Le conseil

- La défense d'intérêts en présence
- Le rôle « d'intermédiaire »
- L'étendue du devoir de conseil

Le conflit d'intérêts

- Conflit d'intérêts avec les mandants ou autres parties liées à l'opération
- Conflit d'intérêts avec une activité annexe ou connexe du professionnel de l'immobilier

La confraternité

- Concurrence libre, saine et loyale ?
- La discrétion professionnelle
- La différence entre le dénigrement commercial et la diffamation

La gestion

- L'organisation de l'entreprise
- Le statut juridique de l'agent immobilier
- Le statut juridique du négociateur salarié
- Le statut juridique de l'agent commercial

La transparence

- Donner une information exacte, intelligible et complète
- L'information des clients
- La sanction du non-respect des règles de publicité



en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir

- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

La confidentialité

- L'utilisation des données à caractère personnel
- La réglementation RGPD

Le règlement des litiges

- Résolution à l'amiable des litiges
- Les modalités de mise en place de la procédure de négociation amiable
- Litiges concernés
- Litiges exclus

Discipline et CNTGI

- Présentation du Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières

Les plus :

- Pédagogie active et forte participation du stagiaire
- Nos formateurs sont des experts certifiés ayant une double compétence comportementale et vente avec une grande expérience terrain
- Travail sur les situations concrètes des participants
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

