

PROGRAMME DE FORMATION

# Formation

## ASSISTANT IMMOBILIER SUR LES TRANSACTIONS DE VENTE ET DE LOCATION



52 heures



Suivi personnalisé



Accès 7j/7 24h/24



Attestation de fin de formation

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

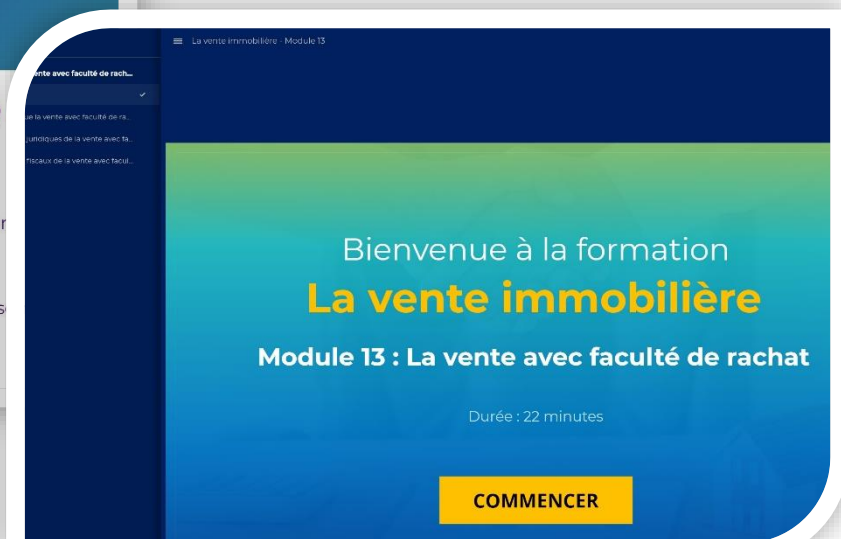
A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- 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 ...)

### Quiz

En quoi consiste le pacte de préférence ?

- Un contrat par lequel un parti donne la priorité de vente à son bénéficiaire.
- Un contrat par lequel deux vendeurs forment une alliance.
- Un contrat par lequel un parti donne l'exclusivité de vente à son bénéficiaire.



La vente immobilière - Module 13

La vente avec faculté de rachat

Bienvenue à la formation

## La vente immobilière

Module 13 : La vente avec faculté de rachat

Durée : 22 minutes

COMMENCER

## Partie 1 : La vente immobilière

Evaluation initiale

### Module 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE

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

### Module 2 : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

- o Nature et contenu du pacte de préférence
- o Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence
- o Les effets juridiques du pacte de préférence
- o Les clauses caractéristiques des avants-contrats

- o Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
- o La vente amiable d'immeuble
- o Les vices du consentement : l'erreur
- o Les vices du consentement : le dol
- o Les vices du consentement : la violence
- o Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement
- o Quiz intermédiaires

### Module 3 : CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES

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

### Module 4 : LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES

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

### Module 5 : LES FORMALITÉS

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

### Module 6 : LES CLAUSES USUELLES

- o Les clauses usuelles
- o Quiz intermédiaires

### Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE

- o LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE
- o Quiz intermédiaires

**Module 8 : L'OBLIGATION DU VENDEUR**

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

**Module 9 : Obligations de l'acheteur**

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

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

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

**Module 11 : La résolution de la vente**

- o La résolution de la vente
- o Quiz intermédiaires

**Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière**

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

**Module 13 : La vente avec faculté de rachat**

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

- o Quiz intermédiaires

**Module 14 : Le bail réel et solidaire**

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

**Module 15 : La publicité foncière**

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

**Module 16 : La saisie immobilière**

- o La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions
- o Principales règles de la procédure – Partie 1
- o Principales règles de la procédure – Partie 2
- o La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie
- o La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
- o La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
- o Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur
- o La péremption de l'acte de saisie
- o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1
- o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2
- o L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi
- o 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
- o La vente par adjudication – Partie 1
- o La vente par adjudication – Partie 2
- o La vente par adjudication – Partie 3
- o La distribution du prix – Partie 1
- o La distribution du prix – Partie 2

o 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 ?
- 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

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

#### Module 3.2 : La vente immobilière et viager

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

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

- o La fiscalité applicable au crédientier
- o Comment calculer l'impôt sur les plus-values immobilières des particuliers ?
- o Comment la rente viagère est-elle imposée ?

- o Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 1)
- o Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 2)
- o Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 1)
- o Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 2)
- o Cas pratiques
- o Quiz

#### Module 3.4 : Vie du contrat, droit de la rente

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

#### Module 3.5 : La fin du contrat et modalités pratiques

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

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

#### **Module 4.2 : Les différents actes de la VEFA ?**

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

#### **Module 4.3 : La vente d'immeubles à rénover**

- o La Vente en État Futur de Rénovation
- o L'avant contrat de la vente d'immeuble à rénover
- o Le contrat de vente d'immeuble à rénover
- o Les droits et obligations du vendeur
- o Les droits et obligations de l'acquéreur
- o Quiz intermédiaire

#### **Module 4.4 : La livraison**

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

#### **Module 4.5 : Garantie**

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

#### **Module 4.6 : Autre module**

- o La responsabilité du fait des dommages

#### Intermédiaires

- o Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur - L'assurance de responsabilité civile décennale
- o Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur – L'assurance de dommage ouvrage
- o Distinction entre VEFA et CCMi (Contrat de construction de maison individuelle)
- o Distinction entre VEFA et CCMi (Contrat de construction de maison individuelle)
- o Quiz intermédiaire
- Vidéo de conclusion

### **Partie 5 : Urbanisme**

#### Evaluation initiale

#### Introduction

#### **Module 5.1 : L'acquisition du terrain**

- o L'acquisition du terrain
- o Quiz intermédiaires

#### **Module 5.2 : Organiser votre prospection digitale immobilière**

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

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

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

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

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

- Vidéo de conclusion

## MODALITES DE DEROULEMENT

### Public

La formation s'adresse principalement aux professionnels de l'immobilier, aux agents immobiliers, aux gestionnaires de biens, aux courtiers immobiliers, aux employés d'agences immobilières, ainsi qu'à toute personne souhaitant acquérir des compétences dans le domaine de la transaction immobilière et de la location.

### Pré-requis technique

Pour réaliser la formation, le stagiaire doit être initié à l'utilisation d'un ordinateur et disposer :

- ✓ D'un Navigateur web : Internet Explorer, Chrome, Firefox, Safari
- ✓ D'un Système d'exploitation : Mac ou PC, smartphone
- ✓ D'une Connexion internet
- ✓ D'une Webcam pour les séances visio

### Inscription

Inscription à la demande. Une grille des besoins sera complétée lors d'un échange téléphonique ou visio pour vérifier que la formation correspond à votre demande en amont de votre inscription. Les pré requis techniques seront à valider ensemble également à ce moment-là.

### Délai d'accès à la formation

A compter de la validation du devis, le délai d'accès moyen est de 15 jours.

### Programme

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

### Accessibilité

En cas de situation de handicap, une étude de faisabilité pour proposer une formation adaptée sera effectuée. Conformément à la réglementation (loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées/ Articles D 5211-1 et suivants du code du travail), nous proposons des adaptations (durée, rythme, méthode, support, pédagogique, etc.) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap. Le cas échéant l'organisme de la formation pourra mobiliser des compétences externes pour la recherche de solution permettant de l'accès aux formations.

### Durée estimée de formation

52 heures – Accès de 6 mois à la plateforme LMS.

### Attestation de fin de formation

Attestation de fin de formation délivrée à l'issue de la formation.

### Tarif Particuliers

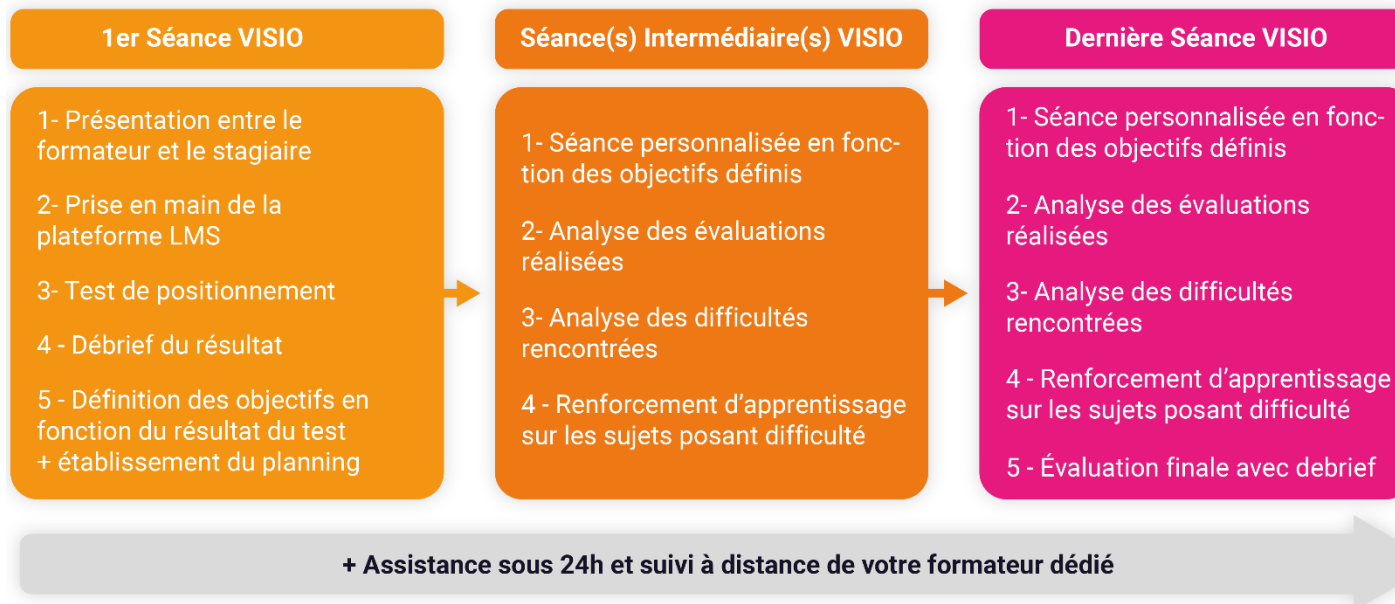
990 € nets de TVA

### Financements

Formation éligible au financement Pôle Emploi, OPCO, Agefiph, financement personnel ou entreprise. Nous consulter pour plus de renseignements.



### Accès aux modules de formation avec la plateforme LMS 24/24 7j/7



#### Modalités d'organisation de la formation

Formation Distancielle synchrone et asynchrone :

##### **Partie Distancielle synchrone (2 heures) :**

Accompagnement personnalisé par un formateur en visio sous forme de RDV.

##### **Partie Distancielle asynchrone (Durée estimée : 50 heures) :**

45 modules sur notre plateforme LMS accès 24h/24, 7j/7 – Elearning

Quiz tout au long des modules de formation

Assistance de votre formateur dédié sous 24h ouvrées maximum et suivi pédagogique.

#### Modalités d'assistance du stagiaire lors des séquences de formation à distance

1/ Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation : Evolutis Académie met à votre disposition un formateur dédié dument compétant et certifié et/ou diplômé tout au long de votre formation.

2/ les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes :

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné via la plateforme e-learning de Evolutis Académie, par e-mail, par téléphone sur lesquels le stagiaire peut échanger en direct avec son formateur dédié, les autres stagiaires éventuels ou l'équipe pédagogique. Le formateur réalise 3 séances visio à minima : le nombre de séances et leur durée sont définis conjointement avec le stagiaire.

*PROGRAMME ASSISTANT IMMOBILIER SUR LES TRANSACTIONS DE VENT ET DE LOCATION – MAJ 17 10 2023*

*Sarl Alliance Evolution – Siège Social : 167, avenue Saint Vincent de Paul 40100 Dax – Tél : 05 58 89 81 37 – contact@evolutis-academie.fr – www.evolutis-academie.fr*

*Sarl au capital social de 2500€ - Siret 883 859 233 00016 – RCS Dax – QUALIOPi processus certifié pour les Actions de Formation, VAE et Bilan de compétences*

*Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75400159140 auprès de la préfète de région NOUVELLE AQUITAINE – Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.*

Le stagiaire peut contacter Evolutis Académie par téléphone (05 58 89 81 37), du lundi au vendredi de 9 heures à 17 heures ou à l'adresse [contact@evolutis-academie.fr](mailto:contact@evolutis-academie.fr) pour toute assistance d'ordre technique ou pédagogique.

3/ les délais dans lesquels les personnes en charge du suivi du stagiaire sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate. Une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de 24 heures ouvrables après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : [contact@evolutis-academie.fr](mailto:contact@evolutis-academie.fr)

### Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de Evolutis Académie.

Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés et en vidéo et des PDF téléchargeables.
2. Les exercices d'évaluation : Test de positionnement en ligne à l'entrée de la formation et évaluation à la fin de la formation, et auto-évaluation avec des Qcm tout au long.
3. Un formateur certifié et/ou diplômé est dédié à chaque stagiaire pour réaliser le suivi pédagogique et l'assistance au stagiaire.

Le(s) formateur(s) utilisera(ont) tous les moyens distanciels informatiques afin de permettre aux stagiaires de suivre pas à pas le déroulement pédagogique de l'action de formation, et d'effectuer les exercices de mise en application proposés.

### Evaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation

Une évaluation de niveau est réalisée au début de la formation avec analyse du résultat de la part du formateur dédié. Des auto-évaluations sous format QCM sont à réaliser tout au long de la formation. Ils sont analysés avec le formateur lors des séances visio. Une évaluation finale est réalisée à la fin de la formation avec analyse des résultats de la part du formateur

Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action. Le LMS permet le relevé de connexion du stagiaire concernant la formation suivie.

#### **Coordonnées de l'organisme de formation**

EVOLUTIS ACADEMIE (Sarl ALLIANCE EVOLUTION)  
167 avenue Saint Vincent de Paul – 40100 Dax  
Tel : 05 58 89 81 37  
Mail : [contact@evolutis-academie.fr](mailto:contact@evolutis-academie.fr)  
Site internet : [www.evolutis-academie.fr](http://www.evolutis-academie.fr)