

Formation Certifiante Commercialisation, vente et location de biens immobiliers

Formation Continue - Immobilier



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Certification Négoventis - 7 modules complémentaires de formation

Objectifs :

Réaliser des transactions de vente, et de location dans le respect de la réglementation en vigueur dans un contexte évolutif.

Public :

- Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction
- Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)

Pré-requis : les candidats devront avoir a minima un an d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux ou être titulaire d'un titre de niveau III dans les domaines juridique, économique ou commercial ou d'un titre de responsable de développement commercial de niveau II.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un **référént handicap** étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur notre site [CCI Formation 49](#).

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Compétences visées :

Acquérir ou renforcer ses compétences spécifiques, techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers :

Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation.

Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion.

Préparer et rédiger les avant-contrats dans la vente ou la location pour finaliser la transaction.

Garantir et sécuriser la vente ou la location dans le respect de la réglementation en vigueur.

Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties.

Points forts :

Indicateurs de satisfaction et de performance :

Une offre riche et diversifiée avec plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées.

Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur [notre page CCI Formation Continue](#).


Modalités pédagogiques :

Méthodes :

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, exercices d'application, d'ateliers de

INFORMATION

 8 jours – 59,5 heures dont 3,5 heures de certification

€ 2070 €

Session(s) à Angers

- 03-04 mars + 06-07 juin + 23 juin + 07 juillet + 13 septembre + 13 octobre 2022



Formation certifiante - Eligible CPF - Compte Personnel de Formation



travail.

Equipement matériel :

La CCI de Maine et Loire vous accueille en proximité dans ses 3 établissements de Formation à Angers, Cholet et Saumur. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur notre site Web [CCI Formation 49](#), nos trois campus, ateliers techniques, laboratoires

Equipe pédagogique :

Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Validation / Certification :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Dans le cas de formations certifiantes, à l'issue de la formation, un certificat attestant de la réussite et / ou du niveau obtenu sera délivré.

Possibilité de passer la certification negoventis Commercialisation, vente et location de biens immobiliers en réalisant les 7 stages du parcours. Le passage de la certification : évaluation de 3,5H, QCM et oral de 20mn..

Code CPF : 235467.

Dans le cadre du réseau Negoventis animé par CCI France, cette certification peut être proposée en complément d'un titre d'attaché commercial – niveau III ou d'un titre de responsable de développement Commercial de niveau II



un réseau





Programme :

56 Heures de formation :

MODULE 1 : Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction (14H)

- La déontologie professionnelle
- Les obligations contractuelles
- Diagnostics
- Urbanisme
- Fiscalité du propriétaire occupant

MODULE 2 : Rédiger les mandats adaptés au contexte (14H)

- Le mandat : vendre la prestation de l'agence ou du cabinet
- Les différents mandats
- La vie du mandat
- La fidélisation du client

MODULE 3 : Créer des supports de commercialisation adaptés aux biens immobiliers en respectant la réglementation (3h30)

- Les différents supports de promotion des biens immobiliers
- La cible et la stratégie
- Conception d'annonces

MODULE 4 : Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente (3h30)

- Le contrat de vente
- Les règles communes aux avant-contrats
- La promesse unilatérale de vente (PUV)
- La promesse synallagmatique de vente (PSV)
- Les éléments relatifs à la vente d'un lot en copropriété

MODULE 5 : Conseiller, préparer, rédiger un contrat de bail d'habitation (7H)

- Préparer un dossier locataire en procédant aux vérifications juridiques indispensables
- Rédaction du bail et montage du dossier locataire
- Les limites aux droits du bailleur
- Les garanties du bail
- Renouvellement et fin du contrat
- Focus sur les évolutions législatives prévues et techniques de veille juridique

MODULE 6 : Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation (7H)

- La découverte du bien et du vendeur
- Estimation
- Présentation de l'avis de valeur

MODULE 7 : Etablir un plan de financement (7H)

- Analyse de la situation du client
- La capacité financière du candidat à la location
- Calcul de la capacité d'emprunt du client acquéreur
- Les dispositifs fiscaux en matière d'immobilier

Repas offert