

PROGRAMME DE FORMATION

Loi Alur 2h
Les techniques de négociation

Rédacteur : Nicolas MOULIGNER

 8 rue Joseph Lakanal – 31000 TOULOUSE

 06 20 11 45 11

 contact@lesformationsdelouis.com

Programme de formation – Loi ALUR

Le centre de formation :

Les formations de Louis, est un centre de formation continue professionnelle qui dispose des éléments suivants :

- Un numéro de déclaration d'activité **N°76 31 09 51 431** délivré par la préfecture de la Haute-Garonne.
- Une attestation **Qualiopi** concernant les critères qualités de la formation auprès de l'organisme certificateur Activcert.

Public :

Tous publics travaillant dans le secteur de l'immobilier sous une carte professionnelle délivrée par la CCI.

Pré-requis :

Être en activité « Négociation immobilière » en tant que

- Négociateur(trice) immobilier sous les statuts d'agent commercial, salarié...
- Gérant et/ou responsable d'agence immobilière et/ou d'un réseau immobilier.

Lieux de la formation :

La formation se réalise à distance en E-learning sur le site lesformationsdelouis.com.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de l'agent commercial en immobilier ;
- Définir un comportement professionnel et efficace ;
- Mettre en conformité ses actions en tenant compte des obligations juridiques liées au métier ;
- Adopter une démarche éthique, responsable et conforme.

Nom et qualité des formateurs :

- Nicolas MOULIGNER : Formateur immobilier / Expert en évaluation immobilière
 - Titre RNCP de formateur professionnel d'adultes
 - Diplôme d'expertise en évaluation immobilière

Titre de la formation : « Les techniques de négociation » conforme au **Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.**

Déroulé de la formation :

Parcours obligatoire de 2h comprenant :

- 1 module de 2 heures formation loi Alur les techniques de négociation

Détails des modules du parcours

Les techniques de négociation 2 heures

Objectifs pédagogique du module

- Comprendre les attentes des acheteurs et des vendeurs.
- Utiliser des arguments convaincants pour défendre vos intérêts.

Contenu de la formation

Les techniques de négociation.

Moyens pédagogiques, technique et d'encadrement

Technique :

Nous mettons à disposition un environnement E-learning via une plateforme développée sur mesure. Après la validation de l'inscription, un email automatique avec un lien permettant la connexion à l'espace formation est envoyé au candidat. La connexion est possible à tous moments (7j/7, 24h/24) et selon le rythme de chacun. Les accès sont valides pendant 3 mois à partir de l'envoi du mail des identifiants. Les temps de connexions sont comptabilisés et extraits tous les jours sur notre serveur. Ils reprennent sous la forme d'un reporting, les éléments suivants :

- Le parcours de formation
- Les modules de formation
- Date de connexion
- Heure de début de connexion
- Total global des heures par modules

Encadrement de la formation :

Pour toutes demandes concernant vos dossiers, un accès à notre responsable pédagogique est possible du lundi au vendredi de 9h à 18h.

- Par tél : 06 20 11 45 11
- Par mail : contact@lesformationsdelouis.com
- Dans la partie chat du site internet : réponse sous 24h

Evaluation :

QCM en ligne : L'épreuve est réussie dès lors que le nombre de bonnes réponses est supérieur à 80%.

Attestation de fin de formation :

Une attestation de fin de formation, comptant pour la formation loi ALUR est transmise au stagiaire dès lors que :

- Le stagiaire à obtenu un résultat aux QCM de plus de 80%
- Le temps passé sur les modules sont conformes aux exigences.