

# Maîtriser vos actions commerciales pour mieux vendre

INTER

## CONTEXTE

Par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, les pouvoirs publics ont rendu obligatoire la formation continue pour les professionnels de l'immobilier. Les professionnels de l'immobilier doivent suivre une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice) pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle d'agent immobilier.

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/actualites/A10430>

## OBLIGATION DE FORMATION

Le renouvellement de la carte professionnelle qui arrive à échéance est conditionné par le suivi de cette formation.

- ✓ si la carte expire en 2017, son titulaire doit justifier de 14 heures de formation continue,
- ✓ si la carte expire en 2018, son titulaire doit justifier de 28 heures de formation continue.

LOI n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové.  
Echéancier des décrets :

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do?idDocument=JORFDOLE000027617351&type=echeancier&typeLoi&legislature=14>

## OBJECTIFS

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

- ✓ Savoir analyser un marché
- ✓ Connaître les différents canaux et moyens de prospection
- ✓ Savoir utiliser les outils commerciaux adaptés
- ✓ Maîtriser les notions juridiques
- ✓ Respecter la déontologie de la profession

## PRE-REQUIS

Aucun

## PUBLIC CIBLE

1. Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.
2. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.
3. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

**www.formation.bycci.fr**

## ⇨ PROGRAMME

- Analyse du marché
- Outils commerciaux
- Communication : affichage
- Impact juridiques / jurisprudence
- Règles déontologiques

## ⇨ RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Personne concernée	A préciser
Durée	1 jour soit 7 heures
Calendrier	Le 27/03/2019
Horaires	De 9 H 00 à 12 H 30 et de 13 H 30 à 17 H 00
Lieu	CCI FORMATION DIJON
Coût	310 €/jour/ personne

## ⇨ CONDITIONS D'INSCRIPTION

Offre valable pour les dates prévisionnelles indiquées.  
Documentation pédagogique comprise – Repas non inclus

## ⇨ EVALUATION DES CONNAISSANCES

L'évaluation sera assurée tout au long de la formation par des exercices d'application sur les thèmes abordés.

## ⇨ METHODES PEDAGOGIQUES

- ✓ Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
- ✓ Etude des documents juridiques
- ✓ Exercices pratiques et mise en situation

## ⇨ FORMATEUR

Partenaire formateur spécialisé dans la filière de l'immobilier.

## ⇨ EVALUATION

Evaluation : remise d'une attestation de suivi de stage attestation de formation obligatoire

## ⇨ VOTRE CONSEILLERE FORMATION

Virginie DETOUILLO 03 80 19 10 95 [virginie.detouillon@cci21.fr](mailto:virginie.detouillon@cci21.fr)