

Maîtriser vos actions commerciales pour mieux vendre

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER- ENTREPRISE



Formations obligatoires loi Hoguet : Professionnels de l'immobilier

(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue
des professionnels de l'immobilier)

Maîtriser vos actions commerciales pour mieux vendre (7h)



PROGRAMME

Maîtriser vos actions commerciales pour mieux vendre

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER- ENTREPRISE

► CONTEXTE

Par décret 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>

► ORGANISATION DE LA FORMATION :

- **Durée :** 1 jour soit 7 heures
- **Dates :** **Le 3 DECEMBRE 2018**
- **Coût :** 310 € Net de taxes
- **Lieu :** CCI FORMATION Côte-d'Or
Place des Nations Unies
21 000 DIJON

Maîtriser vos actions commerciales pour mieux vendre

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER- ENTREPRISE


FICHE PEDAGOGIQUE – MAITRISER VOS ACTIONS COMMERCIALES POUR MIEUX VENDRE

CHAMPS D'ACTIVITÉ	OPERATEURS	FORMATION	DUREE
Formation Continue obligatoire		Maitriser vos actions commerciales pour mieux vendre	7h (1 jour)
PUBLIC ET PRE REQUIS	<ol style="list-style-type: none"> 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. 		
OBJECTIFS DE LA FORMATION	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.		
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir analyser un marché • Connaitre les différents canaux et moyens de prospection • Savoir utiliser les outils commerciaux adaptés • Maitriser les notions juridiques • Respecter la déontologie de la profession 		
ÉVALUATION	Evaluation : remise d'une attestation de suivi de stage attestation de formation obligatoire.		

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER- ENTREPRISE

Fiche non exhaustive – Consulter votre CCI – © Tous droits réservés CCI France

	METHODES PEDAGOGIQUES	PROGRAMME & CONTENUS
7 heures	<ul style="list-style-type: none">• Apports théoriques.• Cas pratiques.• Mises en situation.	<ul style="list-style-type: none">• Analyse du marché• Outils commerciaux• Communication : affichage• Impact juridiques / jurisprudence• Règles déontologiques