

# IFADE

4, Hameau des Lazaristes 59910  
BONDUES Tel : 07 44 17 87 35  
Mail : contact@ifade.fr  
N° Siret : 889 629 713 00013  
Déclaration d'activité numéro : 32591270459

## PROGRAMME DE LA FORMATION S'INITIER AUX METIERS DE L'IMMOBILIER- 2 JOURS

### Objectifs pédagogiques :

- REALISER UNE PROSPECTION TELEPHONIQUE
- ESTIMER DES BIENS IMMOBILIERS
- MAITRISER LES NOTIONS JURIDIQUES DANS L'IMMOBILIER

**Public concerné :** Les professionnelles de l'immobilier et/ou débutant(e) dans l'immobilier. seules les personnes majeures sont acceptées en formation .

**Pré requis pour suivre la formation, niveau demandé :** Pré requis: être majeur et savoir lire et écrire .L'entrée dans cette formation ne nécessite pas obligatoirement d'avoir un diplôme en immobilier .

**Tarif :** 900 € non assujetti à la TVA

**Modalités et délais d'accès :** sur inscription, en entrée continue avec délai administratif de 15 jours entre l'inscription effective et l'entrée en formation

### Méthodes mobilisées : moyens pédagogiques et techniques :

- Livret de formation théorique papier remis aux stagiaires par la formatrice
- Présentation du déroulement de la formation par la formatrice
- Travail de la technique acquise devant la formatrice : prospection téléphonique ou physique avec une mise en situation

**Moyens d'encadrement :** Formation dispensée par Mme BOUKROUH Myriam, Directrice de l'agence **IFADE** depuis 4 ans , Diplômée d'une Maîtrise « Juriste d'entreprise »

### Moyens pour suivre l'exécution de la formation et appréciation des résultats :

- Remise d'un certificat de fin de formation à chaque stagiaire
- Signature des feuilles de présence par demi-journée par le stagiaire et la formatrice tous les jours(le matin en arrivant et avant de reprendre l'après-midi)

**Modalités d'évaluation :** Deux QCM sur la partie théorique et évaluation par la formatrice du travail des stagiaires lors de la mise en situation .

**Accessibilité :** Si vous êtes porteur d'un handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin d'adapter votre venue en formation.

## 1ère Journée:

### **Le matin: 9h30- 12h30**

- Accueil des stagiaires par la formatrice sur le lieu de la formation: café et viennoiseries offertes au **Domaine des Hauts de Barbieux 31, rue Paul Lafargue à ROUBAIX** ( 30minutes )
- Présentation de chacun des stagiaires (parcours, projet professionnel, ...) et de la formatrice et signature de la feuille d'émargement de la 1<sup>ère</sup> ½ journée ( 1 heure )
- Pause ( 15 minutes )
- Présentation du projet formation, questions/réponses sur les attendues des élèves (1h15)

### ***Pause déjeuner ( 1 heure )***

### **L'après-midi: 13h30- 17h30**

Signature de la feuille d'émargement de la 2<sup>ème</sup> ½ journée

- Introduction : le marche de la Transaction Immobilière (45 minutes)
- Maîtrise la réglementation entourant le professionnel de l'immobilier (1 heure)

### ***Pause (15 minutes )***

- Enonciation des qualités attendues ( éthique professionnelle, compétence professionnelle et relationnelle ) (1 heure)
- Récapitulatif des points importants vus dans la journée: questions / réponses Evaluation sur les acquis théoriques par le biais d'un questionnaire (1 heure)

## 2ème Journée:

### **Le matin: 9h30- 12h30**

Signature de la feuille d'émargement de la 3<sup>ème</sup> ½

- Présentation des différents statuts juridiques du professionnel de l'immobilier journée ( pré requis , avantage, inconvénients ) (1h30)

### ***Pause 15 minutes***

- Suite de la présentation des statuts juridiques du professionnel de l'immobilier ( 1 heure)
- Questions/réponses des élèves ( 15 minutes )

### ***Pause déjeuner (1 heure)***

### **L'après-midi: 13h30 - 17h30**

Signature de la feuille d'émargement de la 4<sup>ème</sup> ½ journée

- Présentation de la Partie 2 : la transaction immobilière ( 15 minutes )
- Les différents mandats dans l'immobilier et méthodes d'estimation d'un bien immobilier ( 45 minutes )

### ***Pause 15 minutes***

- Les diagnostics obligatoires avant-vente et le compromis de vente ( 30 minutes )
- Pratique de l'élève : réalisation d'une prospection téléphonique avec une mise en situation (1h)
  
- Récapitulatif des points importants vus dans la journée:  
questions / réponses ( 30 minutes )
- Evaluation sur les acquis théoriques par le QCM n°2 et note d'évaluation du formateur sur le deuxième questionnaires (45 minutes)

**Remise d'attestation de formation : «*s'initier aux métiers de l'immobilier*»**