

**Formation
en
e-learning**

À distance



**60€
2h**

Déontologie et obligations des agents immobiliers

Objectifs :

Comprendre le contexte législatif d'élaboration et de mise en place du code relatif à la profession d'agent immobilier, acquérir une meilleure approche des « risques métier », comprendre le lien entre comportement du professionnel et ses conséquences potentielles.

Connaître l'étendue des missions et pouvoirs du Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière.

Répondre à la loi ALUR & HOGUET et au Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatifs à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

Mettre à jour ses connaissances dans le cadre de la formation continue des agents immobiliers et leur action commerciale.

Profils des stagiaires et prérequis

Ce cursus s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier, titulaires de la carte professionnelle, ainsi que ceux qui en dépendent (collaborateurs, agents commerciaux, etc...).



Déontologie et obligations des agents immobiliers

Modalités techniques et pédagogiques :

L'achat du cursus de formation déclenche automatiquement l'envoi du lien de connexion sur la plateforme. La formation est accessible 24h/24, 7j/7, sur ordinateur, tablette ou smartphone, durant une période de 1 mois.

Le cursus de formation comprend un module d'apprentissage e-learning ainsi qu'un quizz final de validation des connaissances. Ce cursus permet de valider 2 heures de formation obligatoire loi ALUR. À l'issue du module d'apprentissage e-learning, le stagiaire pourra télécharger le support de cours complet.

Le cursus de formation a été élaboré par Madame Sandy DALMAS, Expert-comptable et par Maître Murielle BRAULT, Notaire. Tout au long de sa formation, le stagiaire pourra solliciter l'aide des formateurs via l'email de support : contact@roche-formation.com. Le délai de réponse moyen est de 24 à 48 heures (jours ouvrés).

À l'achèvement du cursus, lorsque le nombre d'heures de formation (2 heures) et le quizz final seront validés, le stagiaire recevra par email son attestation de formation.

Suivi et évaluation :

À l'issue du cursus, le stagiaire répondra à un quizz de validation des connaissances. Le stagiaire devra valider 70% de bonnes réponses pour terminer sa formation. Des quizz intermédiaires seront proposés au stagiaire tout au long de son parcours d'apprentissage afin de mesurer sa progression.

Plan et objectifs pédagogiques de la formation

1. Code de déontologie : un atout pour la profession immobilière

- 1.1. Les fondements de la déontologie
 - 1.2. Quelle est l'utilité de la déontologie ?
 - 1.1.1. Protéger les intérêts des clients :
 - 1.1.2. Protéger l'intérêt général :
 - 1.1.3. Protéger l'image de la profession immobilière :
 - 1.3. Le contexte législatif
- QUIZZ

2. Les nouvelles obligations des agents immobiliers

- 2.1. Qui est concerné par le Code de déontologie ?
 - 2.2. Comportement, éthique professionnelle
 - 2.2.1. Un peu de philosophie....
 - 2.2.2. Les valeurs mises en avant par la profession
 - 2.2.3. Vers un regain de confiance du grand public
 - 2.3. Respect des lois et règlements
 - 2.3.1. La loi Hoguet du 2 janvier 1970
 - 2.3.2. Code de la Consommation
 - 2.3.3. Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme
 - 2.3.4. Loi Informatique et Liberté
 - 2.4. Une nouvelle obligation de formation
 - 2.4.1. Maîtrise de la qualité
 - 2.4.2. Obligation de formation continue
 - 2.5. Protéger les intérêts du mandant
 - 2.5.1. Transparence
 - 2.5.2. Confidentialité
 - 2.5.3. La prévention des conflits d'intérêt
 - 2.6. La responsabilité de l'agent immobilier
 - 2.6.1. La responsabilité civile de l'agent immobilier
 - 2.6.2. La responsabilité pénale de l'agent immobilier
 - 2.7. La confraternité
- QUIZZ

3. Le nouveau Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière

- 3.1. La composition du CNTGI
 - 3.2. Les missions du CNTGI
 - 3.3. Financement du CNTGI
 - 3.4. Le collège disciplinaire
- QUIZZ GENERAL