Parcours E-LEARNING TRANSACTION N°4 - 14H

EUROBAIL Formation

Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.
Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).
Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.
C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures

Modalités d'accès : Formation ouverte à distance en E-LEARNING, Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra ou inter. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Accès : Modules disponibles directement sur la plateforme Qweed 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, sur tous les outils digitaux (PC, MAC, tablette, mobile).

Prérequis : Aucun

Délais d'accès : 6 mois après ouverture

Tarif : 170€ HT soit 204€ TTC

Objectifs de la formation :

- Maîtriser et perfectionner ses connaissances et compétences dans les domaines : juridique, économique, commercial, les domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, la transition énergétique, et la déontologie.

- Être capable de mesurer les enjeux de La Loi Alur.

- Être capable d'appréhender les nouvelles obligations et faire le lien avec l'exercice du métier.

Pour le public immobilier, bancaire et conseiller en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Société Eurobail Formation Copyright©

Eurobail Formation
679 Avenue de la République 59800 Lille
Téléphone 0374099114
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
32 59 11159 59 auprès du préfet
de région HAUTS-DE-FRANCE
MAIL : contact@eurobail-formation.fr

RCS Lille Métropole 910 619 584
SIRET 91061958400014
TVA intra FR40910619584
Code APE 8559A
CFA UAI : 0597360E

Formule :

- E-LEARNING
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Formation en partie sonorisée et sous-titrée : accessible aux personnes malentendantes. Pour tout besoin spécifique nous contacter.
  En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Programme de la formation :

1) Test de positionnement : Quiz Amont

2) La déontologie de l'agent immobilier (120 mn)

a) La déontologie de l'agent immobilier
Quiz

3) La non discrimination dans l'immobilier (120 mn)

a) Non discrimination : le cadre légal
b) Louer sans discriminer
Quiz

4) La lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme (45 mn)

a) La lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme
Quiz

5) Environnement et actualité immobilière (60 mn)

a) Actualité du marché de l'immobilier 2025
b) Prospective économique 2025
c) Loi de finance 2025
d) Loi Climat et Résilience
Quiz

6) Culture générale & pratiques de l'immobilier (120 mn)

a) Urbanisme : êtes-vous au clair ?

b) Histoire de l'architecture du 19e au 20e siècle

c) Réussir ses photos en tant qu'agent immobilier

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

-Quiz sommatifs et formatifs en ligne sur le LMS (Learning Management System). Utilisation de Qweed Community : Livret d'acquisition des compétences en ligne,

- Tout au long de la formation, l'apprenant aura des mises en situations avec des quiz,

- Pédagogie inductive,

- Formation partiellement sonorisée et sous-titrée,

- Fiches téléchargeables et liens,



Société Eurobail Formation Copyright©

Eurobail Formation
679 Avenue de la République 59800 Lille
Téléphone 0374099114
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 32 59 11159 59 auprès du préfet de région HAUTS-DE-FRANCE
MAIL : contact@eurobail-formation.fr

RCS Lille Métropole 910 619 584
SIRET 91061958400014
TVA intra FR40910619584
Code APE 8559A
CFA UAI : 0597360E

Programme de la formation :

d) IA et immobilier : applications pratiques concrètes

Quiz

7) Les ventes immobilières (210 mn)

a) Les avant-contrats et les contrats de réservation

b) Les ventes avec démembrement ou réserve de droit d'habitation ou de jouissance

- La vente en nue propriété (usufruit viager) et la vente en viager
- La vente en nue propriété (avec usufruit temporaire)

c) Cas particuliers de ventes

- Les ventes aux enchères de bien immobilier
- La vente à terme dans l'ancien
- La vente à réméré avec faculté de rachat
- Les ventes immobilières à caractère social
- Les opérations immobilières dans le cadre d'une procédure de divorce
- Calcul de la rentabilité d'un bien locatif

Quiz

8) Les fondamentaux du financement immobilier (150 mn)

a) Le PTZ 2025 : de la théorie au plan de financement !

b) Le prêt relais

c) Les montages financiers complexes

d) Principes généraux de l'impôt sur le revenu et incidence sur la capacité d'endettement

Quiz

9) Test d'évaluation des acquis

QCM : Quiz final

- Quiz amont pour évaluer les connaissances de l'apprenant et ses besoins en formation,

- Un quiz final : 70% de bonnes réponses sont nécessaires pour valider la formation.

Assistance :

Possibilité de poser des questions à tout moment.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : contact@eurobail-formation.fr

Conditions de validation :

Une attestation de réussite du parcours vous est délivrée lorsque vous avez réussi tous les modules du parcours et passé le quiz final. (il faut atteindre 70% de bonnes réponses au QCM final).

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.
Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation sur 2024/2025.



Société Eurobail Formation Copyright©

Eurobail Formation
679 Avenue de la République 59800 Lille
Téléphone 0374099114
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
32 59 11159 59 auprès du préfet
de région HAUTS-DE-FRANCE
MAIL : contact@eurobail-formation.fr

RCS Lille Métropole 910 619 584
SIRET 91061958400014
TVA intra FR40910619584
Code APE 8559A
CFA UAI : 0597360E