

## PLAN D'ÉTUDES

# FORMATION QUALIFIANTE AGENT IMMOBILIER

Pré-requis :  
**18 ans**  
minimum

Durée théorique :  
**6 mois**  
(inscription garantie pendant 3 ans)

Nombre d'heures de formation :  
**600 heures**

### Objectif de formation

L'Agent immobilier est un intermédiaire mandaté pour intervenir dans la conclusion de ventes d'immeubles, de logements, de fonds de commerce, de terrains, ou dans la location de logements. Il peut avoir la qualité de salarié de l'agence immobilière ou de travailleur indépendant, en particulier lorsque l'agence lui appartient. L'Agent immobilier est tenu d'assurer une mission d'information et de conseil auprès de ses clients.

Dans le cadre de son activité, l'Agent immobilier exerce de nombreuses missions :

- Prospection dans le but de trouver des biens à vendre ou à louer
- Mise en œuvre de la promotion des immeubles, maisons individuelles ou bâtiments industriels et commerciaux : publicités, affichages...
- Organisation des rendez-vous pour les visites
- Négociation entre l'acheteur et le vendeur
- Montage administratif et financier des dossiers

### Formation qualifiante

Cette formation qualifiante, conçue spécifiquement par ENACO et délivrée intégralement en ligne sur le campus eTrotter, a pour objectif de vous former au métier d'agent immobilier.



### Stage

Dans le cadre de cette formation qualifiante, le stage n'est pas obligatoire, mais vivement conseillé.

Si vous choisissez de réaliser un stage, celui-ci ne pourra excéder 6 mois au sein de la même entreprise et par année d'enseignement.

### Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en cours qui comportent chacun plusieurs séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours).

### Validation de la formation

La validation de la formation est assujettie à la réalisation de la totalité des devoirs inclus dans le programme et à l'obtention d'une moyenne générale minimale de 12/20. Votre attestation de réussite vous sera ensuite transmise par ENACO.

**PROGRAMME DE LA FORMATION**  
**AGENT IMMOBILIER\***

Enseignement professionnel	Modules
Communication globale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Communication interne (contribution à l'efficacité, à la cohésion et à la motivation)</li> <li>• Communication externe (contribution à la valorisation de l'image de l'entreprise)</li> </ul>
De l'estimation à la commercialisation d'un bien	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluations du bien et du loyer</li> <li>• La commercialisation du bien</li> <li>• L'analyse financière du locataire et de l'acquéreur</li> </ul>
Droit de l'urbanisme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le PLU, le certificat d'urbanisme et le lotissement</li> <li>• Les zones d'aménagement, le permis de construire et l'urbanisme commercial</li> </ul>
Droit fiscal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principes généraux de droit fiscal</li> <li>• TVA et autres impôts</li> <li>• Régime de la défiscalisation immobilière</li> </ul>
Droit immobilier	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le droit des biens et de la propriété</li> <li>• Le cadre juridique du métier d'agent immobilier</li> </ul>
Gestion immobilière	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La copropriété</li> <li>• La location</li> </ul>
Informatique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E-mailing et tableau de bord</li> <li>• Les logiciels</li> <li>• Droit informatique</li> </ul>
La vente immobilière	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La vente traditionnelle</li> <li>• La vente particulière</li> </ul>
Le métier d'agent immobilier	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La carte professionnelle</li> <li>• Les obligations de l'agent immobilier et les mandats</li> </ul>
Les techniques commerciales appliquées aux affaires immobilières	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La connaissance des besoins et du marché dans le domaine de l'immobilier</li> <li>• L'action sur le marché</li> </ul>
Les techniques du bâtiment	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'acte de construire, la réglementation et la sécurité</li> <li>• La technologie du bâtiment et les particularités de l'immobilier social</li> </ul>
Langue Vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Anglais Spécialité immobilier :</b> The global company ; The global consumer ; Emerging countries ; Environmental issues and transports ; The world company</li> <li>• <b>Espagnol :</b> La expresión del pasado ; Impersonalidad y proposiciones de relativo ; Las particularidades del subjuntivo español ; Expresando el gerundio y ubicándose ; Presosiciones, modo y cantidad ; Proposiciones subordinadas e indefinidos (poco, alguno,diversos, otro) ; Comparando y vinculando ; ¿Ser o estar? Perífrasis con infinitivo ; La expresión de la obligación y el cambio. El verbo dar ; La expresión del futuro, de la condición y de la negación</li> <li>• <b>Italien :</b> Grammaire ; Conjugaison ; La phrase</li> </ul>

\* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme