

Programme de formation

Carte T Pack 3

OBJECTIFS ET PRESENTATION

Le programme de formation **Carte T Pack 3** est destiné à des professionnels de la gestion de patrimoine afin de leur permettre de parfaire la mise en œuvre des connaissances techniques.

Les objectifs de formation sont les suivants : A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- connaître le régime juridique spécifique du mandat en matière de vente immobilière ;
- appliquer les différentes méthodes pour structurer ses réponses et rassurer le client ;
- optimiser la transmission de son message en maîtrisant les techniques de communication ;
- connaître les différents intervenants sur le marché, leurs fonctions et leurs obligations ;
- connaître le régime juridique des avant-contrats, les éléments du contrat et les principaux effets de la vente
- déterminer les conditions particulières pour accéder à la profession et l'exercer régulièrement ;
- maîtriser l'ensemble des dispositifs fiscaux incitatifs à l'investissement immobilier, éligibles ou en portefeuille.

PUBLIC VISE ET MODALITES D'ADMISSION

- Public visé : Les professionnels de la gestion de patrimoine
- Prérequis : Préalablement à cette formation, le participant devra être titulaire de la carte professionnelle mention :
 - Gestion immobilière
 - Transactions sur immeubles et fonds de commerce
 - Marchand de listes
 - Syndic de copropriété

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le programme de formation **Carte T Pack 3** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures**. Pour mieux s'adapter aux contraintes professionnelles, cette formation s'appuie sur une organisation pédagogique entièrement à distance par internet.

MOYENS PEDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques ainsi que des exercices d'accompagnement.

MOYENS D'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Temps de connexion contresignés par le stagiaire et les responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

- **Direction Pédagogique** : Alexandre LESAULT et Nicolas ESPLAN, Directeurs JURISCAMPUS, Docteurs en droit
- **Comité scientifique et de perfectionnement** : dirigé par Michel LEROY, Maître de Conférence habilité à diriger les recherches, 3 formateurs reconnus pour leur expertise dans les domaines de la communication, finance et patrimoine, 2 personnels de JURISCAMPUS
- **Professionnels (liste indicative)** : Jean Noël CHAUMONT (Ancien Directeur Placement, CGP), Michel LEROY (Maître de conférences habilité à diriger les Recherches), Cécile LISANTI (Professeur des Universités), Anne Mélaïne DALY SCHVEITZER (Avocate fiscaliste) ...

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation après réalisation d'un QCM de contrôle des connaissances par module.

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PEDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION A DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre, de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Monsieur LE TUTEUR - Le service pédagogique de JURISCAMPUS, composé de juristes, experts ès qualité (coach@juriscampus.fr)
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé etc...)
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h et de 14h-17h30
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable)

CONTENU DE LA FORMATION

Développer la performance commerciale

- Approche marketing et marketing direct
 - Anticiper et préparer son entretien de prospection
 - La communication
 - La prise de rendez-vous par téléphone
 - Les différentes étapes de la vente en face-à-face
- Transformer les objections en avantage

- Le principe
- L'état intérieur
- La forme de l'objection
- Les différents types d'objection
- L'attitude pour traiter l'objection
- Les différentes méthodes

Les différents marchés immobiliers et intervenants

- La classification des marchés
- Les intervenants sur le marché immobilier

Le mandat en matière de vente immobilière

- La formation du contrat de mandat
- Le contenu du mandat
- Les effets du mandat
- La cessation du mandat

Le contrat de vente immobilière classique

- Les avant-contrats
- Les éléments du contrat de vente immobilière
- Les effets principaux de la vente

Le statut de l'agent immobilier

- Les conditions de délivrance de la carte professionnelle aux agents immobiliers
- Les obligations de l'agent immobilier dans l'exercice de son activité
- Les conditions de délivrance de la carte professionnelle (carte blanche) aux mandataires non-salariés en immobilier
- Les sanctions pénales en cas d'infraction

Les incitations fiscales à l'investissement immobilier

- Les régimes « Scellier »
- Le dispositif Duflot/Pinel