Identifier les nouvelles règles liées à la nondiscrimination dans l'immobilier

INFORMATIONS

Public : Professionnels de

l'Immobilier

Prérequis : Aucun

Durée: 2 heures

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques en Elearning
- Interaction avec notre plateforme
- Question/Réponses

Matériels:

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95

 $\pmb{Email:} accompagnement@evolugo.fr\\$

NDA: 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony

PITKANITSOS

Autres infos

Horaires: Libres en E-learning

Module 1 : La non dsicrimination immobilière

2H

- Petites histoires d'introduction vécues
- Rappel légal précis
- Comment peut réagir un locataire ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?
- D'une caricature à la vraie discrimination
- Discrimination immobilière

EVOLUGO

 Identifier les obligations liées au code de la déontologie

- Appliquer ces obligations

INFORMATIONS

Public: Professionnels de

l'Immobilier

Prérequis : Aucun

Durée: 2 heures

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. IMMO SCHOOL identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques en Elearning
- Interaction avec notre plateforme
- Question/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95

 $\pmb{Email:} accompagnement @ evolugo. fr\\$

NDA: 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony

PITKANITSOS

Autres infos

Horaires: Libres en E-learning

Module 1 : Le code de déontologie immobilière

2H

- Introduction
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- L'éthique professionnelle
- Rappel TRACFIN ET NON DISCRIMINATION
- RSAC, AGENTS CO ET AVIS DE VALEURS
- Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
- Éthique professionnelle 2ème partie
- Oubliez le low cost !!!
- Respect des lois et règlements
- La compétence
- Une dérive d'actualité contre la communauté asiatique
- Quelques scènes gênantes ou choquantes pour faire réagir les non convaincus



Crédit Immobilier (5'12'02 heures) CRED01

OBJECTIFS	o Test de positionnement	5'00
Apprendre les différents	O Introduction : Tout comprendre sur le crédit immobilier	1'02
types de crédits et leurs mécanismes	Module 1 : Qu'est-ce qu'un crédit immobilier ?	
 Apprendre les différents types de taux Comprendre l'impact des prêts sur l'investissement immobilier 	 Le Taux Nominal, le Taux fixe et le taux variable La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux Les frais liés au crédit immobilier TOTAL: 	7'40 11'27 2'35 21'42
1 INFORMATIONS	Module 2 : Le cadre légal du prêt immobilier	
Public: Professionnels de	o Le taux d'usure	4'26
l'Immobilier ou du crédit	L'offre préalable de crédit	5'46
• Prérequis : Aucun	L'acceptation de Crédit et Le FISE : La Fiche d'Information Ctan de relief à Furantéenne.	2157
• Durée : 5h	Standardisée Européenne o Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit	2'54
	immobilier?	5'04
Ⅲ FINANCEMENT	• TOTAL:	18'10
Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en	Module 3 : Calcul de la capacité d'emprunt du demand Les revenus	leur 3'54
charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les	Les dettes	2'38
démarches de financement.	o Calcul de l'endettement maximum	4'45
	• TOTAL:	11'17
MOYENS		
Pédagogiques :	Module 4 : De quoi dépend le taux nominal immobilier	?
Apports théoriquesÉtudes de cas	o Calcul du taux nominal immobilier	4'44
Etudes de casQuestion/Réponses	o Qu'est-ce que le scoring bancaire?	3'43
	• TOTAL:	8'27
Matériels :Ordinateurs / Tablettes /	Module 5 : Les particularités du contrat de crédit immo	bilier
Smartphones	 Les particularités du contrat de crédit immobilier 	6'43
• Paperboard	O Propriétaire trop endetté, faire le choix du lissage	2'46
Méthodes d'évaluation :	• TOTAL:	9'29
QuizQCM	Module 6 : Le prêt immobilier VEFA / CONSTRUCTION	
	O Le prêt immobilier VEFA	5'22
CONTACT	O Les intérêts intercalaires	10'39
<u> </u>	• TOTAL:	16'01
Tél: 01 84 80 80 95	Module 7 : Le prêt relais	
E-mail:	O Le prêt relais immobilier	7'18
accompagnement@evolugo.fr NDA:	 Les avantages et les inconvénients des prêt relais immobilie 	

• TOTAL:



42680221468



9'49

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Crédit Immobilier (5'12'02 heures) CRED01

OBJECTIFS	•	Module 8 : Le prêt immobilier pour investissement le	
 Apprendre les différents types de crédits et leurs mécanismes Apprendre les différents types de taux Comprendre l'impact des prêts sur l'investissement immobilier 	0 0	Le prêt immobilier pour l'investissement locatif Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ? Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus ? Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur pa banques ? TOTAL:	2'28 3'07
INFORMATIONS	•	Module 9 : Les autres types de prêts qu'il faut conna	
INFORMATIONS	0	Le prêt immobilier pour investir en SCPI Le PTZ	2'47 5'45
Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit	0	Quel montant du PTZ ?	2'26
• Prérequis : Aucun	0	Les autres critères du PTZ ? – Partie 1	1'55
• Durée: 5h	0	Les autres critères du PTZ ? – Partie 2	3'36
	0	Le prêt d'accession sociale (PAS)	5'38
TINANCEMENT	0	Le prêt Action Logement	2'35
	0	Le Agri-accession du secteur agricole	1'21
Une action de formation peut	0	Les prêts immobiliers non bancaire	3'38
faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie	0	Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA	2'43
et vous accompagne dans les	0	le PEL – Le plan Épargne Logement	3'48
démarches de financement.	0	le CEL – Le Compte Épargne Logement	3'45
	0	Le prêt pour achat avec travaux	11'47
MOYENS	•	TOTAL:	51'44
Pédagogiques :	•	Module 10 : Les questions récurrentes	
 Apports théoriques 	0	Que se passe-t-il si un emprunteur ne rembourse plus?	5'07
• Études de cas	0	Rembourser par anticipation	3'25
 Question/Réponses 	0	Quand est ce qu'il ne faut pas rembourser par anticipation?	2'00
Matériels :	0	Vidéo de clôture	1'23
 Ordinateurs / Tablettes / Smartphones 	•	TOTAL:	11'55
 Paperboard 	•	Vidéo X1 : L'apport personnel	3'20
Máthadas d'ávaluation :	•	Vidéo X2 : Les chiffres important du crédit immobilier	4'27

QUIZ intermédiaires

Test de satisfaction

TOTAL: 5'12'02



QuizQCM

Tél:

NDA: 42680221468

CONTACT

01 84 80 80 95 **E-mail :**

accompagnement@evolugo.fr

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS



2'00'00

5'00

Pathologie du bâtiment (5H50) PATH-01

OBJECTIFS

- Connaître les principales pathologies des bâtiments et leurs causes potentielles.
- Repérer et identifier les pathologies in situ.
- Identifier, les professionnels compétents pour confirmer le diagnostic et déterminer des solutions adaptées.

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier

Prérequis : Aucun

Durée: 5H50

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95

 $\pmb{Email:} \textbf{accompagnement} @ \textbf{evolugo.fr}$

NDA: 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony

PITKANITSOS

Autres infos

Horaires: Libres en E-learning

•	Introduction	10'23
•	Test de positionnement	5'00

Module 1: Éléments structurels fondamentaux d'une habitation

0	Étapes de construction d'une maison	27'55
0	Identification des éléments structurels fondamentaux	11'32

• TOTAL: 39'27

Module 2: Les pathologie des bâtiments

0	Pathologie du gros œuvre et de la maçonnerie	1'09'23
0	Pathologies de charpente, couverture, toiture-terrasse.	39'56
0	Pathologies de façades et menuiseries extérieures	17'14
0	Anomalies classiques sur les lots techniques	10'38
0	Pathologies observées sur les finitions	22'34
0	Pathologie observée sur les travaux extérieurs	6'46
0	Bonus Fissures	20'48
0	Résumé de la partie 2	6'47

TOTAL: 3'14'06

Module 3: Recommandations sur l'attitude à adopter face à une anomalie

0	Attitude à adopter face à une anomalie	48'33
0	Comment savoir si le travail est bien fait	13'11

TOTAL: 1'02'44

Module 4 : Évaluation

0	Questionnaire d'évaluation	5'00
0	Correction commentée	15'45

• TOTAL: 20'45

Vidéo de conclusion 2'52

Bonus: Guide des tarifs

o Guide des tarifs 10'00

Test de satisfaction

TOTAL: 5'50'17

Garantie au profit du bailleur (4'17'32 heures)

BC10

OBJECTIFS

- Savoir constituer et restituer le dépôt de garantie
- Connaître les modalités de cautionnement
- Connaître les différents privilèges du bailleur

INFORMATIONS

• **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : AucunDurée : 4'17'32

m FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

• Quiz composés de QCU

CONTACT

Tél:

01 84 80 80 95

E-mail:

accompagnement@evolugo.fr

NDA:

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

•	Test de positionnement	5'00
---	------------------------	------

o Introduction 01'11

Module 1: Dépôt de garantie

0	Présentation et constitution du dépôt de garantie	08'27
0	Restitution du dépôt de garantie	07'41
0	Clause d'attribution du dépôt de garantie au bailleur	05'17
0	Classification de clause pénale	05'50
0	Fiscalité du dépôt de garantie	10'10
0	Quiz intermédiaire	15'00

Module 2: Cautionnement

0	Demande d'un cautionnement	03'58
0	Mention de l'acte de cautionnement - Partie 1	09'20
0	Mention de l'acte de cautionnement - Partie 2	06'34
0	La forme, la conformité et la signature de la caution	09'48
0	Dette garantie par le cautionnement - Partie 1	10'02
0	Dette garantie par le cautionnement - Partie 2	07'18
0	Durée du cautionnement	10'26
0	Information de la caution par le bailleur	05'21
0	Extinction du cautionnement	08'38
0	Quiz intermédiaire	18'00

Module 3: Preuve de garantie solidaire

 Intérêt de la clause de garantie solidaire pour le bailleur 01'38

Clause de garantie solidaire en cas de

Quiz intermédiaire

	pluralité de locataires - Partie 1	07'57
0	Clause de garantie solidaire en cas de	
	pluralité de locataires - Partie 2	06'13
0	Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail	
	- Partie 1	09'51
0	Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail	
	- Partie 2	03'57
0	Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail	
	- Partie 3	08'45





09'00

Garantie au profit du bailleur (4'17'32 heures)

BC10

OBJECTIFS

- Savoir constituer et restituer le dépôt de garantie
- Connaître les modalités de cautionnement
- Connaître les différents privilèges du bailleur

1 INFORMATIONS

• **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : AucunDurée : 4'17'32

m FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

• Quiz composés de QCU

CONTACT

Tél:

01 84 80 80 95

E-mail:

accompagnement@evolugo.fr

NDA:

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

MORAIRES

Module 4 Privilège du bailleur

0	Fondements et nature du privilège du bailleur	02'09
0	Nature des créances garanties par le privilège	
	du bailleur	02'32
0	Étendue des créances garanties par	
	le privilège du bailleur - Partie 1	04'53
0	Étendue des créances garanties par	
	le privilège du bailleur - Partie 2	08'52
0	Assiette du privilège du bailleur - Partie 1	07'50
0	Assiette du privilège du bailleur - Partie 2	10'23
0	Exercice du privilège du bailleur - Partie 1	10'14
0	Exercice du privilège du bailleur - Partie 2	07'33
0	Quiz intermédiaire	12'00
0	Test de satisfaction	5'00

Total: 4'17'32



Rachat de Crédit Immobilier (6'19'12 heures) CRED02

37'02

OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaitre le l'importance de ration hypothécaire
- Être capable d 'étudier la solvabilité

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée: 6H19

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95

Email: accompagnement@evolugo.fr

NDA: 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony

PITKANITSOS

Autres infos

Horaires: Libres en E-learning

•		de positionnement	5′00
•	intro	duction	1′51
MODULI	E 1 : I	Le regroupement de dettes (crédit immobilier et consommation)	
	0	Pourquoi regrouper ses dettes ?	2′50
	0	Qui est concerné par le rachat de crédit ?	1'48
	0	Le rachat de crédit pour les personnes en surendettement	1′56
	0	Étude de la capacité de remboursement du demandeur	3'58
	0	Le calcul du reste à vivre	1′23
	0	Les frais du regroupement de dettes (IRA)	4'39
	0	Les frais du regroupement de dettes (Les frais de garantie)	6′16
	0	Exemples de regroupement de dette – Partie 1	10'53
	0	Exemples de regroupement de dette – 2	8'44
	0	Exemples de regroupement de dette – 3	19'53
	т	OTAL:	1'02'20
MODULI	E 2 : I	e rachat de crédit immobilier	
	0	Le rachat de crédit immobilier	10'36
	0	Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	e 5'42
	0	Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
	0	Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec taux élevé	6′27
	0	Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6′44
	0	Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7′32
	0	Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne	6′50
	0	L'importance du ratio hypothécaire	1′39
	0	Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'59
	0	Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7′14
	0	Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant	4′39
	0	Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant	4′33
		TOTAL:	1'12'44
MODULI	E 3 : I	e rachat crédits à la consommation	
	0	Le rachat de crédits à la consommation	9'49
	0	Exemples de rachat de crédits à la consommation en aménageant la durée	8′30
	0	Exemples de rachat de crédits à la consommation pour ajouter un crédit	8′25
	0	Exemples de rachat de crédits à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux	5′23
	0	Exemples de rachat de crédits à la consommation pour abaisser le coût à venir	4'55

TOTAL:

Rachat de Crédit Immobilier (6'19'12 heures) CRED02

6'19'12

OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaitre le l'importance de ration hypothécaire
- Être capable d 'étudier la solvabilité

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée: 6H19

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95

 $\pmb{Email:} accompagnement @\,evolugo.fr\\$

NDA: 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony

PITKANITSOS

Autres infos

Horaires: Libres en E-learning

	0	La vente à réméré		12'58
	0	Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie		7′18
	0	Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement		7′37
	0	Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré		9'06
		TOTAL:	36'59	
MODULE	E 5 : A	A QUI FAUT-IL S'ADRESSER POUR UN RACHAT DE CRÉDITS	S ?	
	0	Les courtiers en rachat de crédits		5'57
	0	Comment le courtier en rachat de crédit trouve-t-il ses clients ?		3′35
	0	Les banques et sociétés de crédit		1′57
	0	Créditlift Courtage		5′31
	0	Sygma by BNP Paribas Personal Finance		3′38
	0	My Money Bank, La Banque Postale Consumer Finance et autres organismes		5'19
		TOTAL:	25'57	
MODULE	E 6 : L	LE CADRE LÉGAL DU RACHAT DE CRÉDITS		
	0	Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers		7'37
	0	Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation		3'47
		TOTAL:	11'24	
	0	CONCLUSION		0′55
•	Test (de satisfaction	5′00 2′00′00	

MODULE 4 : LA VENTE À RÉMÉRÉ

TOTAL:



Comprendre les obligations liées au lutte contre le blanchiment, et à la protection des données personnelles.

(REF. TRA01 + RGPD01)



- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

1 INFORMATIONS

• **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

• **Prérequis** : Aucun

• **Durée**:3h

m FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél:

01 84 80 80 95

E-mail:

accompagnement@evolugo.fr

NDA:

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

Test de positionnement

5'00

Module 1: Qu'est-ce que le blanchiment?

Module 1.1 : Définition

0	Définition usuelle	1'58
0	Incrimination	8'20
0	Quiz	6'00

Module 1.2 : Typologie des schémas de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier

0	Introduction	5'07
0	Dessous-de-table, dissimulation, achat simulé	2'46
0	Prêt adossé (ou back-to-back loan)	2'32
0	Auto-prêt (ou "loan-back")	1'56
0	Autres types de blanchiment de capitaux	
	dans le secteur immobilier	3'39
0	Quiz	6'00

• TOTAL: 38'18

Module 2: Qu'est-ce que la lutte anti-blanchiment?

Module 2.1 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?

0	Une organisation intergouvernementale	
_	ad hoc : le GAFI	2'59

Une cellule nationale de renseignement financier: TRACFIN

4'53

Des autorités nationales de contrôle et de sanction :
 la DGCCRF et la CNS

o Quiz **6'00**





- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

INFORMATIONS

• **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

• **Prérequis :** Aucun

• **Durée:**3h

m FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél:

01 84 80 80 95

E-mail:

accompagnement@evolugo.fr

NDA:

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

Module 2.2 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?

0	Le mécanisme de la déclaration de soupçon	3'05
0	Les secteurs "assujettis"	2'37
0	Quiz	6'00

• TOTAL: 31'04

Module 3: Qui est assujettie aux obligations antiblanchiment?

0	Qui est assujettie aux obligations anti-	
	blanchiment?	4'19
0	Les professionnels "loi hoguet" assujettis	3'05
0	Les professionnels « Loi Hoguet »	
	non assujettis	2'02
0	Quiz	6'00
	• TOTAL:	15'26

Module 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanchiment ?

 Module 4.1 : L'obligation de mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques

 Introduction 	2'47
 L'évaluation des risques 	4'59
 La gestion des risques 	3'29
o Quiz	6'00

Module 4.2: Les obligations de vigilance

Introduction	1'57
o L'identification des clients	8'35
o Recueil d'informations, abstention et vigilance	2'30
o La modulation des mesures de vigilance	10'21
o Les autres obligations de vigilance	2'56
o Quiz	6'00





- Identifier et mettre en application les règles **TRACFIN**
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

INFORMATIONS

Public: Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée:3h

M FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél:

01 84 80 80 95

E-mail:

accompagnement@evolugo.fr

NDA:

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

ONLY HORAIRES

Module 4.3: Les obligations déclaratives

 La déclaration du déclarant-correspondant 	4'21
o La déclaration de soupçon de blanchiment de	
capitaux	9'21
o La déclaration de soupçon de fraude	
fiscale complexe	4'58
 Les autres obligations déclaratives 	4'38
o Quiz	6'00

1'18'52 **TOTAL:**

Module 5: En cas d'audit

0	Que faire en cas d'audit ?	3'58
0	Quiz	2'00

TOTAL: 8'58

 Conclusion 1'47

Test de satisfaction 5'00

• TOTAL:

3'04'25



- Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles.
- Prioriser les actions à mener
- Gérer et prouver votre mise en conformité

1 INFORMATIONS

• **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : AucunDurée : 1h19

M FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél:

01 84 80 80 95

E-mail:

accompagnement@evolugo.fr

NDA:

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

Test de positionnement

5'00

Module 1: Les bases du RGPD

0	Introduction	03'27
0	Qui est alors concerné par le RGPD?	03'16
0	Le RGPD qu'est-ce que c'est ?	06'45
0	Le RGPD, concrètement je fais quoi ?	07'40
0	Quelles données sont concernés ?	02'27
0	Le RGPD registre de traitement	03'23
0	Récapitulons le plan d'action	02'15
0	Vos questions répondues	08'43
0	Quizz Intermédiaire	15'00

Module 2 : La CNIL, l'élément central de la conformité au RGPD

0	Les missions de la CNIL	03'04
0	Les moyens de contrôle de la CNIL	01'59
0	Le compte-rendu	02'01

Module 3 : Les principes qui animent le RGPD

0	 Le responsable de traitement des données 	
	personnelles	05'22
\circ	Ouiz	04'00

o Test de satisfaction 5'00

TOTAL: 01'19'22



- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

1 INFORMATIONS

• **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : AucunDurée : 4h40

M FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

• Quiz et QCM

CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95

E-mail:

accompagnement@evolugo.fr

NDA: 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS



•	Test de positionnement	05:00
---	------------------------	-------

Module 1: Le mandat

•	Qu'est-ce qu'un mandat ?	10:34
•	Le mandat	07:19
•	Le mandat exclusif	03:16
•	Le mandat simple	02:00
•	Le mandat semi exclusif	02:27
•	Les avenants au mandat de vente	01:50
•	Les causes qui entrainent la nullité du mandat	03:25
•	Quiz intermédiaires	25:00

TOTAL: 40:36

Module 2: Que comporte le mandat exclusif?

•	La désignation du vendeur	05:44
•	La désignation du mandataire et la désignation	
	du bien	04:07
•	État d'occupation du bien	02:04
•	Prix de vente et honoraires du mandataire	06:12
•	La validité du mandat et les conditions générales	
	du mandat	06:04
•	Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions	ons
	commerciales que le mandataire s'engage à réaliser	03:23
•	Reddition de comptes et élection de domicile	05:19
•	Pourquoi privilégier le mandat exclusif	03:26
•	Argumentaire pour défendre l'exclusivité	06:00
•	Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL: 01:27:19

Module 3:

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

• Intro	01:28
 Le règlement de copropriété 	01:59
 Les procès verbaux d'assemblées générales 	02:56
 Les relevés de charge 	04:40
• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation	
de la copropriété	02:04
 La fiche synthétique de la copropriété 	02:07
Le diagnostic technique global	01:52



- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

1 INFORMATIONS

 Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : AucunDurée : 4h40

M FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques:

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels:

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

• Quiz et QCM

CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95

E-mail:

accompagnement@evolugo.fr

NDA: 42680221468 Nom de l'accompagnateur: Anthony PITKANITSOS

O HORAIRES

Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété 01:34 Le diagnostic technique amiante 01:58 Les diagnostics techniques des parties privatives 02:08 Le constat d'exposition aux risques de plomb 01:49 L'état relatif à l'amiante 02:15 Le diagnostic de performance énergétique 04:51 L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites 02:44 02:35 Loi Carrez – superficie L'assainissement non collectif 01:54 Le diagnostic bruit et le pré-état daté 02:09 Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL: 02:06:18

16:06

TOTAL:

Module 4: Les documents d'information précontractuelle

Document d'information précontractuelle signé en agence 03:19
 Document d'information précontractuelle signé hors agence 02:47
 Quiz intermédiaires 10:00

Test de satisfaction 05:00

TOTAL: 4'40'19

