

objectifs pédagogiques

- Définir l'environnement juridique du crédit immobilier
 - Réaliser un plan de financement
- Concevoir une offre adaptée à la situation du client

public visé

agent Immobilier
agent commercial mandataire
négociateur et conseiller salarié

contenu

le crédit immobilier

- Environnement juridique et réglementaire
- Les acteurs du crédit immobilier
- Le fonctionnement et typologie du crédit immobilier
- Les obligations d'informations du crédit immobilier
- Les assurances emprunteurs
- Evaluation : QCM

déontologie de l'agent immobilier

- Le code de déontologie par le CNTGI
- Le devoir de conseil l'agent immobilier
- La gestion des conflits d'intérêts
- Les réclamations clients
- Evaluation : QCM

forma-code:

360 - module 12

pré-requis

bonne connexion internet
ordinateur

organisation

e-learning

moyens et méthodes pédagogiques

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

modalité d'évaluation

vérification des acquis après chaque module par un test QCM.

L'apprenant doit atteindre au minimum 70% de taux de réussite aux tests pour valider les heures de formation.

sanction de la formation

attestation d'assiduité
relevés de connexion

nb. participant

1

durée

7h

