

**Catalogue de formations des entrepreneurs et indépendants
éligibles pour les habilitations d'agents et de négociateurs immobiliers**

Le résumé	L'intérêt	Le mode de formation
	<p>Mieux connaître et mettre en pratique les règles sur la déontologie et la non-discrimination</p> <p>Comprendre les exemples, les décisions de justice liées à leur activité</p> <p>Prévenir les clients face aux risques liés aux décisions prises</p>	<p align="center">4 H</p> <p align="center">En Visio formation sur 2024</p>
<p>3110104 – La déontologie et la non-discrimination : 2 h en déontologie et 2 en lutte anti-discrimination</p>	<p>Valoriser votre savoir-faire d'agent immobilier ou de négociateur</p>	<p>En Visio-formation sur une durée de 4 H non fractionnable</p>
Le résumé	L'intérêt	Le mode de formation
	<p>Mieux connaître et identifier vos responsabilités en situation réelle –</p> <p>Respecter la réglementation et adopter la bonne conduite dans la vie professionnelle</p> <p>Comprendre les exemples et en déduire les bons réflexes ou comportements</p>	<p align="center">14 H</p> <p align="center">En Visio formation sur 2024</p>
<p>3110114 - Responsabilités juridiques, sociales avec 2 h de déontologie et 2 de lutte anti-discrimination</p>	<p>Valoriser votre savoir-faire d'agent immobilier ou de négociateur</p>	<p>En Visio-formation sur une durée de 14 H réparties sur 2 jours consécutifs</p>
<p>Le résumé</p>	<p>L'intérêt</p>	<p>Le mode de formation</p>

	<p>Mieux connaître et utiliser les règles du jeu des banques et prêteurs</p> <p>Comprendre leurs attentes en termes de transparence et de garanties</p> <p>Savoir négocier en mettant en valeur ses atouts et sa prospective</p>	<p style="text-align: center;">14 H</p> <p style="text-align: center;">En Visio formation sur 2024</p>
<p>3210514 Approche des financements et garanties souscrites par les investisseurs ou acquéreurs</p>	<p>Valoriser votre savoir-faire d'agent immobilier ou de négociateur</p>	<p>En Visio-formation sur une durée de 14 H réparties sur 2 jours consécutifs</p>
<p>Le résumé</p>	<p>L'intérêt</p>	<p>Le mode de formation</p>
	<p>Mieux connaître et utiliser les règles budgétaires et financières d'un projet</p> <p>Comprendre les contraintes et ressources nécessaires liées au projet</p> <p>Être capable d'adapter les modèles d'investissement et d'exploitation à son projet</p>	<p style="text-align: center;">14 H</p> <p style="text-align: center;">En Visio formation sur 2024</p>
<p>3211014 – Construire et évaluer son projet d'entreprise ou d'agence</p>	<p>Valoriser votre savoir-faire d'agent immobilier ou de négociateur</p>	<p>En Visio-formation sur une durée de 14 H réparties sur 2 jours consécutifs</p>
<p>Le résumé</p>	<p>L'intérêt</p>	<p>Le mode de formation</p>
	<p>Mieux connaître et utiliser les règles du jeu des banques et prêteurs</p> <p>Comprendre leurs attentes en termes de transparence et de garanties</p> <p>Savoir négocier en mettant en valeur ses atouts et sa prospective</p>	<p style="text-align: center;">14 H</p> <p style="text-align: center;">En Visio formation sur 2024</p>
<p>3211414 – négocier avec sa banque et autres prêteurs pour de meilleures conditions</p>	<p>Valoriser votre savoir-faire d'agent immobilier ou de négociateur</p>	<p>En Visio-formation sur une durée de 14 H réparties sur 2 jours consécutifs</p>

Intitulé	Durée en Jours	Durée en heures	Coût en euros	Modes de formation	Mois de Mai	Mois de Juin	Mois de Juillet	Mois d'août
3210104 – La déontologie et la non-discrimination	0,5 après-midi	4	160	Distanciel	11			
3110114 - Responsabilités juridiques, sociales et déontologie	2	14	700	Distanciel	10 et 11			
3211014 – Construire et évaluer son projet d'entreprise ou d'agence	2	14	700	Distanciel		7 et 8		
3211414 négocier avec sa banque et autres prêteurs ou garants pour les meilleures conditions	2	14	700	Distanciel			5 et 6	
3210514 Approche des financements et garanties souscrites par les investisseurs ou acquéreurs	2	14	700	Distanciel				