

Editions 2024

CATALOGUE DE FORMATIONS

Mise à jour le 26 avril 2024



le droit pour les professionnels de l'immobilier

SOMMAIRE

Formations en présentiel

Déontologie :

- * Agents immobiliers : Adoptez les bonnes pratiques pour sécuriser votre argent !

Droit immobilier et droit patrimonial :

- * Précautions juridiques particulières à prendre lors d'une vente immobilière II
- * Les différentes techniques juridiques de revente et de location pour maximiser son argent !
- * Les fondamentaux en droit de l'urbanisme
- * Vente d'un bien loué : les précautions à prendre
- * L'impact du droit patrimonial et de la famille sur les ventes immobilières
- * Vente à la découpe et détachement parcellaire
- * Conseiller et informer ses clients des techniques juridique pour "mieux vendre"

Formations en distanciel

Déontologie :

- * Obligations d'information et de conseil et responsabilité de l'Agent immobilier
- * Logement : Non-discrimination à l'accès et maîtrise des surfaces immobilières
 - * Agents immobiliers : Adoptez les bonnes pratiques pour sécuriser votre argent !

Droit immobilier et droit patrimonial :

- * Précautions juridiques et fiscales particulières à prendre lors d'une vente
- * Techniques d'acquisition et de gestion d'un bien immobilier : les précautions à prendre
 - * Vente à la découpe et détachement parcellaire
 - * L'impact du droit patrimonial et de la famille sur les ventes immobilières
 - * L'impact du droit des personnes et de la famille sur les ventes immobilières

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL



le droit pour les professionnels de l'immobilier

AGENT IMMOBILIER : ADOPTEZ LES BONNES PRATIQUES POUR SÉCURISER VOTRE ARGENT !

Mise à jour le 4.03.2024

OBJECTIFS

- identifier - à l'aide de mises en situation - les pratiques immobilières de nature à faire perdre le droit à honoraires ou à engager la responsabilité professionnelle de l'agent immobilier.
- Éviter les erreurs ou omissions courantes effectuées pendant le processus de vente et dont les clients peuvent tirer profit pour contester le droit à rémunération.
- Satisfaire aux différentes obligations mises à la charge de l'agent immobilier afin de sécuriser ses honoraires et éviter la mise en jeu de sa responsabilité civile professionnelle et pénale.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

Introduction

- La distinction entre paiement des honoraires et jeu de la clause pénale (rémunération/indemnisation)
- Les différents régimes de responsabilité de l'agent immobilier (civile contractuelle et délictuelle, pénale)

I. Préserver son droit à honoraires lors d'une transaction

- Les précautions à prendre lors de la prise de mandat
 - * Les exigences de fond et de forme de la loi Hoguet
 - * Les précautions particulières en cas de mandat exclusif
 - * Les précautions particulières en cas de mandat conclu hors agence
- Les précautions à prendre lors des visites et de la transmission de l'offre
 - * Distinction mandat simple/mandat exclusif
 - * Comprendre les diligences nécessaires pour éviter de se faire « doubler » par un confrère
 - * Se ménager des preuves de ses diligences

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 2 jours (soit 16 heures)
- Tarif : 575€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 14

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

- * Connaître les éléments essentiels de la négociation
- Comprendre la notion d'une vente définitivement conclue
- * Appréhender le refus d'une partie de s'engager

II. Éviter la mise en jeu de sa responsabilité.

- Les obligations d'information, devoir de conseil et de loyauté de l'agent immobilier
- * Obligations au stade de l'estimation (risques d'une estimation erronée)
- * Obligations au stade de la commercialisation
- * Obligations au stade des visites et de la négociation

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Lexi Formations

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

PRÉCAUTIONS JURIDIQUES PARTICULIÈRES À PRENDRE LORS D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE II

Mise à jour le 26.04.24

OBJECTIFS

- Appréhender le régime juridique et fiscal de la Société Civile Immobilière (SCI) et conseiller la SCI en tant qu'outil de gestion et/ou de transmission patrimoniale.
- Prendre les précautions nécessaires en cas de vente d'un bien loué (maîtriser notamment le droit de préemption du locataire).
- Mesurer les incidences d'une mesure de protection lors de l'acquisition ou de la vente par une personne protégée.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures - Présentiel collectif
- Tarif : 575 € HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 6
- Effectif maximum : 24

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. La SCI : un outil de gestion patrimoniale

- Acquisition et financement du patrimoine par la SCI
- Location et mise à disposition de l'immeuble par la SCI
- Vente immobilière par la SCI ou transmission intra-familiale ou à un tiers par la SCI

II. La vente du bien loué

- Vérifications préalables permettant de savoir si le bien va être vendu libre ou loué
- Etude de situations particulières (locataire qui se maintient dans les lieux après le congé, bail verbal, convention d'occupation précaire etc.)

III. La vente d'un bien appartenant à une personne protégée

- Connaître les différents régimes de protection
- Connaître les précautions à prendre lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier par une personne protégée

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.
Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formation

LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES JURIDIQUES DE REVENTE ET DE LOCATION POUR MAXIMISER SON ARGENT !

Mise à jour le 26.04.24

OBJECTIFS

- Diviser un bien en respectant différentes précautions et formalités à réaliser.
- Appréhender les incidences juridiques et fiscales et matérielles de la vente à la découpe et du détachement parcellaire
- Vendre un bien en vue d'en faire de la location saisonnière et maîtriser les incidences juridiques et fiscales

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures - Présentiel collectif
- Tarif : 575 € HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 6
- Effectif maximum : 24

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : QCM et Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. La vente à la découpe : les précautions à prendre

- Les vérifications à opérer avant de décider de diviser un bien
- Les précautions à prendre pour minimiser l'impact financier (*calcul de rentabilité de l'opération*)
- Les autorisations à obtenir préalablement à la découpe du bien (*cas particulier du changement de destination et autres autorisations d'urbanisme*).
- L'intervention nécessaire d'autres professionnels (*géomètre, diagnostiqueur, etc.*)
- Les incidences fiscales et financières pour le vendeur (*taxes et plus-values*)

II. Le détachement parcellaire : les précautions à prendre

- Les vérifications juridiques et matérielles concernant la faisabilité du projet
- Les autorisations spécifiques à obtenir en cas de division parcellaire

III. La commercialisation des nouveaux biens ente d'un bien appartenant à une personne protégée

- Les précautions à prendre lors de la signature du mandat de vente
- Comprendre l'articulation entre l'opération de vente et les différents actes juridiques

IV. Acheter un bien en vue d'en faire une location saisonnière

- Comprendre la distinction entre changement d'usage et changement de destination et obtenir les autorisations nécessaires
- Les différentes alternatives en cas d'imposition

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels

Lexi Formations

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

LES FONDAMENTAUX EN DROIT DE L'URBANISME APPLIQUÉS À LA VENTE IMMOBILIÈRE

Mise à jour le 26.04.24

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes règles d'urbanisme et les différents documents utiles dans l'exercice de la profession d'agent immobilier
- Maîtriser les différentes contraintes urbanistiques pouvant être rencontrées lors d'une transaction immobilière afin de pouvoir conseiller au mieux les clients

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

I. Les informations urbanistiques à recueillir

A. Lors de la vente d'un terrain

- . Connaître les principales prescriptions d'urbanisme (*alignement, emplacement réservé, règles de densité, etc.*) contenues dans les documents (*PLU, plan de sauvegarde, certificat d'urbanisme etc.*) et leur impact dans la vente d'un terrain
- . Maîtriser les notions de surfaces de plancher et d'emprise au sol applicables au terrain en vente et nécessaires à tout projet de construction
- . Comprendre les conséquences d'un détachement parcellaire : lotissement et autres modalités de division du sol.

B. Lors de la vente d'un bien immobilier bâti

- . Maîtriser les différentes autorisations nécessaires lors de la réalisation de travaux dans le bien immobilier bâti (*permis de construire, déclaration préalable - procédure et sanctions*)
- . Maîtriser la procédure de changement de destination d'un bien immobilier afin de conseiller les clients

C. La responsabilité de l'agent immobilier pour défaut de conseil et d'informations (concernant les règles d'urbanisme applicables)

II. Connaître les différents droits de préemption applicables à une vente immobilière

- . Identifier les différents droits de préemption (*mairie, SAFER, espaces boisés etc.*)
- . Comprendre les conséquences de l'exercice de ces droits de préemption (*négociation du prix, devenir des honoraires*).
- . Connaître les conséquences du refus du propriétaire de vendre au préempteur

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures - Présentiel collectif
- Tarif : 290 € HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 6
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

Lexi Formations

VENTE D'UN BIEN LOUÉ : LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Mise à jour le 12.01.24

OBJECTIFS

- Identifier les situations dans lesquelles on peut donner congé au locataire
- Donner congé au locataire et maîtriser les situations atypiques et particulières.
- Prendre les précautions nécessaires en cas de vente d'un bien loué.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures - 1 Journée en présentiel.
- Tarif : 290€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. Savoir si le bien loué peut être vendu vide

- Réaliser les vérifications préalables au congé (protection des locataires âgés, etc).
- Prendre les précautions nécessaires pour donner congé au locataire (délais, « procédure » et sanctions d'un congé tardif ou frauduleux)
- Étude de situations particulières (locataire qui se maintient dans les lieux après le congé, bail verbal, convention d'occupation précaire, locataire disparu, etc.)
- Cas particulier du congé donné par le nouveau propriétaire (acqureur à la vente)

II. La vente du bien loué

- Vérifications et informations à fournir à l'acqureur
 - Informations découpant du bail (sort du dépôt de garantie, des garanties (caution, etc..))
 - Calcul de la rentabilité locative
- Constitution du dossier pour le notaire (les pièces à récolter)
- Les précautions et l'attitude à prendre vis-à-vis du locataire lors des visites et au moment de la vente.

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

L'IMPACT DU DROIT PATRIMONIAL ET DE LA FAMILLE SUR LES VENTES IMMOBILIÈRES

Mise à jour le 04.03.24

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes spécificités de la vente d'un bien issu d'une succession
- Vendre un bien indivis et anticiper toutes les situations de blocage
- Conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial
- Mesurer les incidences d'une mesure de protection lors de l'acquisition ou de la vente d'une personne protégée

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

I. L'impact du régime matrimonial sur l'acquisition d'un bien immobilier

- Connaître les différents régimes matrimoniaux français
- Comprendre le fonctionnement de chacun des régimes matrimoniaux et les incidences en termes de gestion et propriété d'un bien immobilier

II. Vendre un bien issu d'une succession

- Identifier les différents héritiers et prendre en fonction d'eux les précautions juridiques nécessaires à la signature du mandat et de la vente
- Comprendre l'articulation entre le règlement de la succession et la vente du bien pour pouvoir anticiper toutes les problématiques fiscales en découlant

III. Vendre d'un bien indivis

- Identifier le bien indivis et le fonctionnement de l'indivision
- Prendre les précautions nécessaires au bon déroulé de la vente (dès la signature du mandat)
- Connaître et anticiper les désaccords financiers pouvant empêcher la vente
- Régler une situation conflictuelle (refus de vendre par l'un des indivisaires)

IV. Vente d'un bien appartenant à un personne protégée

- Connaître les différents régimes de protection
- Connaître les précautions à prendre lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier par une personne protégée

Mises en situation et travail sur des cas pratiques ré

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures (présentiel collectif sur 2 jours)
- Tarif : 575€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

VENTE À LA DÉCOUPE ET DÉTACHEMENT PARCELLAIRE

Mise à jour le 26.04.2024

OBJECTIFS

- Prendre les différentes précautions et réaliser les formalités nécessaire pour diviser un bien.
- Maîtriser les incidences juridiques et fiscales et matérielles de la vente à la découpe et du détachement parcellaire.
- Appréhender l'articulation entre la découpe/le détachement du bien et le processus de vente (de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique).

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures - Présentiel collectif.
- Tarif : 290 € HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Mises en situation, cas pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. La vente à la découpe : les précautions à prendre

- Les vérifications à opérer avant de décider de diviser un bien
- Les précautions à prendre pour minimiser l'impact financier (*calcul de rentabilité de l'opération*).
- Les autorisations à obtenir préalablement à la découpe du bien (*cas particulier du changement de destination - autres autorisations d'urbanisme*).
- L'intervention nécessaire d'autres professionnels (*géomètre, diagnostiqueur, etc.*)
- Les incidences fiscales et financières pour le vendeur (*taxes et plus-value(s)*)

II. Le détachement parcellaire : les précautions à prendre

- Les vérifications juridiques et matérielles concernant la faisabilité du projet
- Les autorisations spécifiques à obtenir en cas de division parcellaire

III. La commercialisation des nouveaux biens

- Les précautions à prendre lors de la signature du mandat de vente
- Comprendre l'articulation entre l'opération de vente et les différents actes juridiques

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

CONSEILLER ET INFORMER SES CLIENTS DES TECHNIQUES JURIDIQUES POUR "MIEUX" VENDRE

Mise à jour le 08.04.2024

OBJECTIFS

- Diviser un bien en respectant différentes précautions et formalités à réaliser.
- Maîtriser les incidences juridiques et fiscales du statut du marchand de biens.
- Satisfaire aux différentes obligations à la charge de l'agent immobilier afin d'éviter la mise en jeu de sa responsabilité civile et pénale

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures - Présentiel collectif
- Tarif : 575 € HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 6
- Effectif maximum : 24

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. La vente à la découpe : les précautions à prendre

- Les vérifications à opérer avant de décider de diviser un bien
- Les précautions à prendre pour minimiser l'impact financier (*calcul de rentabilité de l'opération*)
- Les autorisations à obtenir préalablement à la découpe du bien (*cas particulier du changement de destination et autres autorisations d'urbanisme*).
- L'intervention nécessaire d'autres professionnels (*géomètre, diagnostiqueur, etc.*)
- Les incidences fiscales et financières pour le vendeur (*taxes et plus-values*)

II. Le détachement parcellaire : les précautions à prendre

- Les vérifications juridiques et matérielles concernant la faisabilité du projet
- Les autorisations spécifiques à obtenir en cas de division parcellaire

III. L'activité de marchands de biens

- Les aspects juridiques et fiscaux spécifiques au professionnel
- Comprendre l'articulation entre l'opération de vente et les différents actes juridiques

IV. Obligations d'information et de conseil à la charge de l'agent immobilier

- Connaître les différents régimes de responsabilité de l'agent immobilier
- Satisfaire aux obligations d'information et de conseil pendant tout le processus de vente

Lexi Formations

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

FORMATIONS EN DISTANCIEL



le droit pour les professionnels de l'immobilier

OBJECTIVES

- Satisfaire aux différentes obligations mises à la charge de l'agent immobilier afin de sécuriser ses honoraires et éviter la mise en jeu de sa responsabilité civile professionnelle et pénale.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

Introduction

- La distinction entre paiement des honoraires et jeu de la clause pénale (rémunération/indemnisation)
- Les différents régimes de responsabilité de l'agent immobilier
 - * La responsabilité civile contractuelle (conditions/conséquences)
 - * La responsabilité civile délictuelle (conditions/conséquences)
 - * La responsabilité pénale : Publicité trompeuse, blanchiment d'argent, perception illicite de rémunération

I. Préserver son droit à honoraires lors d'une transaction

- Les précautions à prendre lors de la prise de mandat
 - * Les exigences de fond et de forme de la loi Hoguet
 - * Les précautions particulières en cas de mandat exclusif
 - * Les précautions particulières en cas de mandat conclu hors agence
 - * Cas pratiques, solutions et conseils pratiques
- Les précautions à prendre lors des visites et de la transmission de l'offre
 - * Distinction mandat simple/mandat exclusif
 - * Comprendre les diligences nécessaires pour éviter de se faire « doubler » par un confrère
 - * Se ménager des preuves de ses diligences

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 7 heures (en visio)
- Tarif : 240€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

- * Connaître les éléments essentiels de la négociation
- Comprendre la notion d'une vente définitivement conclue
- * Appréhender le refus d'une partie de s'engager

II. Éviter la mise en jeu de sa responsabilité

- Les obligations d'information, devoir de conseil et de loyauté de l'agent immobilier
 - * Obligations au stade de l'estimation
 - risques d'une estimation erronée
 - sanctions
 - * Obligations au stade de la commercialisation
 - Obligations vis-à-vis de l'acquéreur : cas de la publicité trompeuse
 - Obligations vis-à-vis des confrères et vendeur : droit à l'image et à la vie privée
 - * Obligations au stade des visites et de la négociation
 - obligation d'investigation et d'information de l'agent immobilier
 - obligation de vigilance quant à l'origine des fonds (blanchiment d'argent)
 - obligation de conseiller les parties sur la portée de leur engagement

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Lexi Formations

LOGEMENT : NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS ET MAÎTRISE DES SURFACES

Mise à jour le 26.04.24

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

OBJECTIFS

- Appliquer le cadre juridique et réglementaire de la discrimination
- Professionnaliser ses pratiques et devenir acteur de la prévention des discriminations
- Identifier les différentes surfaces applicables aux biens immobiliers ainsi que leurs champs d'application respectifs et incidences sur une vente immobilière

=> **Obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.**

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels de l'immobilier débutants qu'aux professionnels confirmés.
- Cette formation est une formation obligatoire pour le renouvellement de la carte T.

PROGRAMME

I. Non-discrimination à l'accès au logement

A. Appréhender les contours de la notion de « discrimination »

- Définition de la discrimination : ce qu'elle est et ce qu'elle n'est pas
- Risques encourus par le professionnel de l'immobilier en cas de Discrimination (même involontaire)

B. Louer sans discriminer : les bonnes pratiques à adopter

- Côté propriétaire : lors de la rentrée de mandat et de la publication de l'annonce
- Côté locataire : lors des visites et de l'étude des dossiers

II. Les différentes surfaces immobilières

A. Connaître les différentes surfaces immobilières

- Définitions et champs d'application

B. Comprendre les incidences et conséquences juridiques et fiscales

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

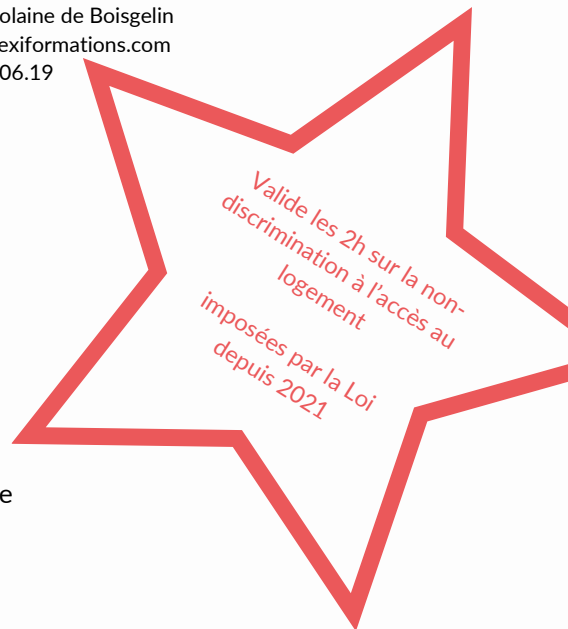
- Durée : 4 heures - Distanciel collectif
- Tarif : 140€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19



Lexi Formations

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

AGENTS IMMOBILIERS : ADOPTEZ LES BONNES PRATIQUES POUR SÉCURISER VOTRE ARGENT !

Mise à jour le 26.04.24

OBJECTIFS

- identifier - à l'aide de mises en situation - les pratiques immobilières de nature à faire perdre le droit à honoraires ou à engager la responsabilité professionnelle de l'agent immobilier.
- Eviter les erreurs ou omissions courantes effectuées pendant le processus de vente et dont les clients peuvent tirer profit pour contester le droit à rémunération.
- Satisfaire aux différentes obligations mises à la charge de l'agent immobilier afin de sécuriser ses honoraires et éviter la mise en jeu de sa responsabilité civile professionnelle et pénale.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio)
- Tarif : 375€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES

ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgeline
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

Introduction

I. Préserver son droit à honoraires lors d'une transaction

- Les précautions à prendre lors de la prise de mandat
 - * Les exigences de fond et de forme de la loi Hoguet
 - * Les précautions particulières en cas de mandat exclusif
 - * Les précautions particulières en cas de mandat conclu hors agence
 - * Cas pratiques, solutions et conseils pratiques
 - Les précautions à prendre lors des visites et de la transmission de l'offre
 - * Distinction mandat simple/mandat exclusif
 - * Comprendre les diligences nécessaires pour éviter de se faire « doubler » par un confrère
 - * Se ménager des preuves de ses diligences
- Connaître les éléments essentiels de la négociation
- Comprendre la notion d'une vente définitivement conclue
 - * Appréhender le refus d'une partie de s'engager

II. Eviter la mise en jeu de sa responsabilité

- Les obligations d'information, devoir de conseil et de loyauté de l'agent immobilier
 - * Obligations au stade de l'estimation
 - risques d'une estimation erronée
 - sanctions
 - * Obligations au stade de la commercialisation
 - Obligations vis-à-vis de l'acquéreur : cas de la publicité trompeuse
 - Obligations vis-à-vis des confrères et vendeur : droit à l'image et à la vie privée
 - * Obligations au stade des visites et de la négociation
 - obligation d'investigation et d'information de l'agent immobilier
 - obligation de vigilance quant à l'origine des fonds (blanchiment d'argent)
 - obligation de conseiller les parties sur la portée de leur engagement

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

PRÉCAUTIONS JURIDIQUES ET FISCALES PARTICULIÈRES À PRENDRE LORS D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE

Mise à jour le 26.04.24

OBJECTIFS

- Proposer différentes techniques immobilières et fiscales permettant aux acquéreurs d'optimiser leur achat immobilier.
- Vendre un bien en vue d'en faire un « Air Bnb » et maîtriser les incidences juridiques et fiscales
- Appréhender statut du marchand de biens et ses conséquences lors d'une vente immobilière
- Prendre les précautions nécessaires lors de la vente d'un lot de copropriété

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio) jours
- Tarif : 375€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. Acheter un bien en vue d'en faire un AirBnb

- Comprendre la distinction entre changement d'usage et changement de destination
- Obtenir les autorisations nécessaires
- Les différentes alternatives en cas d'imposition

II. Le régime fiscal du Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP) : quels intérêts ?

- Connaître les différents régimes d'imposition des revenus issus des locations
- Comprendre l'intérêt fiscal du LMNP
- Savoir faire les démarches pour opter pour le statut du LMNP

III. Vente d'un lot de copropriété : les précautions à prendre

- Comprendre le fonctionnement de la copropriété.
- Connaître les points juridiques et financiers qui sont décisifs pour l'acquéreur

IV. L'activité de marchands de biens

- Les aspects juridiques et fiscaux spécifiques au professionnel.

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations

TECHNIQUES D'ACQUISITION ET DE GESTION D'UN BIEN IMMOBILIER : LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Mise à jour le 26.04.2024

OBJECTIFS

- Mettre en place différentes techniques immobilières et fiscales permettant aux acquéreurs d'optimiser leur achat immobilier.
- Vendre un bien en vue d'en faire un « Air Bnb » et maîtriser les incidences juridiques et fiscales
- Mesurer les leviers offerts par la SCI
- Prendre les précautions nécessaires lors de la vente d'un lot de copropriété

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio)
- Tarif : 375€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. Acheter un bien en vue d'en faire un AirBnb

- Comprendre la distinction entre changement d'usage et changement de destination
- Obtenir les autorisations nécessaires
- Les différentes alternatives en cas d'imposition

II. La SCI : un outil de gestion patrimoniale

- Acquisition et financement du patrimoine par la SCI
- Location et mise à disposition de l'immeuble par la SCI
- Vente immobilière par la SCI

III. Vente d'un lot de copropriété : les précautions à prendre

- Comprendre le fonctionnement de la copropriété.
- Connaître les points juridiques et financiers qui sont décisifs pour l'acquéreur

IV. Vente d'un bien loué

- Maîtriser le droit de préemption du locataire en cas de mise en vente d'un bien loué
- Connaître les formalités liées à la vente d'un bien loué

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations

VENTE À LA DÉCOUPE ET DÉTACHEMENT PARCELLAIRE

Mise à jour le 26.04.2024

OBJECTIFS

- Prendre les différentes précautions et réaliser les formalités nécessaire pour diviser un bien.
- Maîtriser les incidences juridiques et fiscales et matérielles de la vente à la découpe et du détachement parcellaire.
- Appréhender l'articulation entre la découpe/le détachement du bien et le processus de vente (de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique).

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures - Distanciel collectif.
- Tarif : 375€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Mises en situation, cas pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. La vente à la découpe : les précautions à prendre

- Les vérifications à opérer avant de décider de diviser un bien
- Les précautions à prendre pour minimiser l'impact financier (*calcul de rentabilité de l'opération*).
- Les autorisations à obtenir préalablement à la découpe du bien (*cas particulier du changement de destination - autres autorisations d'urbanisme*).
- L'intervention nécessaire d'autres professionnels (*géomètre, diagnostiqueur, etc.*)
- Les incidences fiscales et financières pour le vendeur (*taxes et plus-value(s)*)

II. Le détachement parcellaire : les précautions à prendre

- Les vérifications juridiques et matérielles concernant la faisabilité du projet
- Les autorisations spécifiques à obtenir en cas de division parcellaire

III. La commercialisation des nouveaux biens

- Les précautions à prendre lors de la signature du mandat de vente
- Comprendre l'articulation entre l'opération de vente et les différents actes juridiques

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.
Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

L'IMPACT DU DROIT PATRIMONIAL ET DE LA FAMILLE SUR LES VENTES IMMOBILIÈRES

Mise à jour le 26.04.24

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes spécificités de la vente d'un bien issu d'une succession
- Vendre un bien indivis et anticiper toutes les situations de blocage
- Conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial
- Mesurer les incidences d'une mesure de protection lors de l'acquisition ou de la vente d'une personne protégée

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio) sur 4 demi-journées
- Tarif : 375€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. L'impact du régime matrimonial sur l'acquisition d'un bien immobilier

- Connaître les différents régimes matrimoniaux français
- Comprendre le fonctionnement de chacun des régimes matrimoniaux et les incidences en termes de gestion et propriété d'un bien immobilier

II. Vendre un bien issu d'une succession

- Identifier les différents héritiers et prendre en fonction d'eux les précautions juridiques nécessaires à la signature du mandat et de la vente
- Comprendre l'articulation entre le règlement de la succession et la vente du bien pour pouvoir anticiper toutes les problématiques fiscales en découlant

III. Vendre d'un bien indivis

- Identifier le bien indivis et le fonctionnement de l'indivision
- Prendre les précautions nécessaires au bon déroulé de la vente (dès la signature du mandat)
- Connaître et anticiper les désaccords financiers pouvant empêcher la vente
- Régler une situation conflictuelle (refus de vendre par l'un des indivisaires)

IV. Vente d'un bien appartenant à un personne protégée

- Connaître les différents régimes de protection
- Connaître les précautions à prendre lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier par une personne protégée

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations

L'IMPACT DU DROIT PATRIMONIAL ET DE LA FAMILLE SUR LES VENTES IMMOBILIÈRES

Mise à jour le 26.04.24

OBJECTIFS

- Vendre un bien indivis et anticiper toutes les situations de blocage
- Conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 7 heures (en visio) sur 2 demi-journées
- Tarif : 240 € HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. L'impact du régime matrimonial sur l'acquisition d'un bien immobilier

- Connaître les différents régimes matrimoniaux français
- Comprendre le fonctionnement de chacun des régimes matrimoniaux et les incidences en termes de gestion et propriété d'un bien immobilier

II. Vendre d'un bien indivis

- Identifier le bien indivis et le fonctionnement de l'indivision
- Prendre les précautions nécessaires au bon déroulé de la vente (dès la signature du mandat)
- Connaître et anticiper les désaccords financiers pouvant empêcher la vente
- Régler une situation conflictuelle (refus de vendre par l'un des indivisaires)

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

L'IMPACT DU DROIT DES PERSONNES ET DE LA FAMILLE SUR LES VENTES IMMOBILIÈRES

Mise à jour le 26.04.24

OBJECTIFS

- Conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial
- Maîtriser les incidences d'une mesure de protection lors de l'acquisition ou de la vente d'une personne protégée

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

I. L'impact du régime matrimonial sur l'acquisition d'un bien immobilier

- Connaître les différents régimes matrimoniaux français
- Comprendre le fonctionnement de chacun des régimes matrimoniaux et les incidences en termes de gestion et propriété d'un bien immobilier

II. Vente d'un bien appartenant à un personne protégée

- Connaître les différents régimes de protection
- Connaître les précautions à prendre lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier par une personne protégée

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 7 heures (en visio) sur 2 demi-journées
- Tarif : 240€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

The logo for Lexi Formations features the company name in a stylized, handwritten-style orange font. The 'L' is large and prominent, with the rest of the name following in a similar script.