

[TRANSACTION] Comprendre les pathologies, normes et techniques du bâtiment

1 Jour (7h)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 25/11/2024

À partir de 420€ NET

Préparez-vous à répondre aux questions techniques de vos clients !

Objectifs

- Répondre à de nombreuses questions techniques d'architecture et d'urbanisme des clients en transaction immobilière

Compétences visées

- Identifier les risques liés à la construction et à la pathologie des bâtiments
- Savoir en parler et exposer les conséquences à son client
- Elargir sa vente en intégrant les règles d'architecture et d'urbanisme comme un atout commercial

Public

Tous les professionnels de l'immobilier en transaction.

Prérequis : Aucun pré-requis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Respecter les règles de déontologie en les listant et en les illustrant par des exemples concrets.

Appréhender les principales notions d'architecture et d'urbanisme :

- Histoire de la construction
- L'acte de construire
- Les lectures de plans

[TRANSACTION] Comprendre les pathologies, normes et techniques du bâtiment

- L'urbanisme et le droit de l'urbanisme
- L'encadrement juridique des travaux
- L'environnement et le développement durable
- RT2012 et 2020




Commenter diverses techniques du bâtiment pour mieux les comprendre et les expliquer aux prospects et aux clients :

- Le vocabulaire du bâtiment
- La structure d'un bâtiment
- Les murs
- Les charpentes et couvertures
- Les planchers
- Les cloisons
- Les fenêtres/menuiseries
- L'électricité
- La plomberie
- Les escaliers et ascenseurs
- Le handicap et le bâtiment
- Les diagnostics obligatoires

Débriefer sur les acquis de cette journée de formation pour définir votre plan d'action à courts et moyens termes.



Dates & lieux

-  19 septembre 2025
-  Angers
-  420.00



Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.



Modalités pédagogiques

[TRANSACTION] Comprendre les pathologies, normes et techniques du bâtiment

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.

- Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiques
- Une ergonomie simple et adaptée
- Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.