

<b>LOI CLIMAT ET PERFORMANCE</b>	
<b>Public concerné, nombre,</b>	Tous les professionnels de l'immobilier De 4 à 15 participants maximum
<b>Prérequis, modalités et délai d'accès</b>	Pas de prérequis nécessaires Accessible aux personnes en situation de handicap : Nous consulter
<b>Présentation générale (problématique, intérêt)</b>	Le métier d'agent immobilier est très réglementé. D'années en années, vos obligations augmentent. Il est important de vous tenir informés, c'est pourquoi, vous avez l'obligation de réaliser 42H de formation sur 3 ans afin de renouveler votre carte professionnelle <b>Cette formation répond des formations continues obligatoires (ALUR)</b>
<b>Objectifs</b>	<b>Pédagogiques :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre les enjeux de la rénovation énergétique</li> <li>- Distinguer les différentes étapes d'une rénovation énergétique et avoir une approche globale</li> <li>- Connaître les différents acteurs de la rénovation et leurs missions</li> <li>- Maîtriser les outils mis à disposition (<i>Diagnostics, aides</i>)</li> </ul>
<b>Contenu de la formation</b>	<b>Programme détaillé :</b>  Présentation et contextualisation : Lutte contre le réchauffement climatique, la performance énergétique est devenue un critère de décence.  Les mesures impératives <ul style="list-style-type: none"> <li>- Informations renforcées : Annonces, documents...</li> <li>- Focus copropriétés</li> </ul> Les mesure incitatives <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accompagnateurs, FRANERENOV', ALEC...</li> <li>- Aides financières et sources de financement</li> </ul> Les travaux de performance énergétique <ul style="list-style-type: none"> <li>- Planification et réalisation</li> <li>- Exemples en copropriété, maison individuel avec bilans</li> </ul>

<p><b>Modalités pédagogiques et techniques</b></p>	<p><b>Moyens pédagogiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apports théoriques et mises en pratique par le biais d'échanges (<i>Questions/réponses</i>) ou de mises en situation (<i>Cas pratiques, vidéos, liens internet...</i>)</li> <li>- Vérification de l'assimilation par des questions et tests réalisés en amont et en aval (<i>Positionnement/Évaluation</i>)</li> </ul> <p><b>Moyens techniques et organisationnels :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Démarche déductive (<i>Méthode expositive, active et interrogative</i>)</li> <li>- Démarche inductive (<i>Méthode expérimentale et participative</i>)</li> <li>- Distanciel synchrone collectif</li> </ul>
<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Techniques</li> <li>- Relationnelles</li> <li>- Analytiques</li> <li>- Juridiques</li> </ul>
<p><b>Durée</b></p>	<p>7h00 sur 1 jour</p>
<p><b>Dates</b></p>	<p>Nous consulter</p>
<p><b>Lieu(x)</b></p>	<p>Présentiel ou Visio</p>
<p><b>Coût par participant</b></p>	<p>300,00€ HT / participant (Exonération de TVA)</p>
<p><b>Contact</b></p>	<p>Amélie MONTOUSSE Tél : 07 88 97 84 66 Email : contact@ifam-conseils.com</p>
<p><b>Formateurs, animateurs et intervenants</b></p>	<p>Sarah MEYER, Formatrice consultante spécialisée dans l'immobilier.</p>
<p><b>Suivi de l'action</b></p>	<p>Bilan formateur, émargement par les stagiaires et le formateur, attestation de fin de formation</p>
<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<p>Evaluation de l'action (<i>satisfaction des participants</i>) : Evaluation de la prestation de formation « <b>à chaud</b> » Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « <b>à froid</b> » Auto évaluation des participants sur les objectifs atteints, le cas échéant Evaluation de satisfaction du formateur (bilan formation)</p>

Accès sur notre site internet [www.ifam-conseils.com](http://www.ifam-conseils.com) ou à la demande :

- Le règlement intérieur, les CGV, le livret d'accueil, la politique de confidentialité.