



CONTRAT DE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Intitulé du stage : « la visite idéale »

Riviere Immo N° de déclaration d'activité 76 32 00597 32

Auprès de la Préfecture de la région Languedoc-Roussillon- Midi-Pyrénées.

4 Pages, 3 Pages pour le contrat et 1 page pour le programme et règlement.

Entre les soussignés :

1) prestataire de formation : Eirl « Rivière Immo » Lilian Rivière Mestrevidau 32120 Sarrant

2) client : (Nom, adresse avec n°Siret mail et tel) et (Client financeur si différent du stagiaire)

.....
.....
.....

est conclu le contrat suivant, en application des dispositions de la sixième partie du Code du Travail portant organisation de la formation professionnelle tout au long de la vie.

Article 1 : objet du contrat

En exécution du présent contrat, l'organisme « Riviere Immo » s'engage à organiser l'action de formation professionnelle continue intitulée : « La visite idéale ».

➤ Objectifs :

Optimiser la transformation de prospect en client lors de la visite.

➤ **Formateur : Lilian Rivière**

➤ **Catégorie/Nature : Perfectionnement des connaissances**

➤ **Type de Formation** « Fpc pour les professionnels de l'immobilier (cadre de la loi Alur)

A distance « En ligne »

➤ **Durée** : 14 heures réparties sur ... jours : du au.....

➤ **Lieu de la formation** : Domicile Stagiaire :

➤ **Effectif formé : (individuel)** Stagiaire :

➤ **Attestation d'assiduité** : A l'issue de la formation une attestation est délivrée au stagiaire. Cette attestation mentionne la durée et l'évaluation des acquis de la formation.

➤ **Sanctions** : Feuilles d'émargement, attestation d'assiduité et Qcm de fin de stage.

Programme de formation, moyens mis en œuvre et suivi joints au contrat (page 4)

Article 2 : Dispositions financières

a) Le client, en contrepartie des actions de formation réalisées, s'acquittera des coûts suivants :

Frais de formation : ...169€..... pour les 14 heures

Soit un total de ...169€..... (organisme dispensée de TVA pour La FPC)

Paiement l'inscription (après la période de rétractation).

b) L'organisme de formation, en contrepartie des sommes reçues, s'engage à réaliser toutes les actions prévues dans le cadre du présent contrat ainsi qu'à fournir tout document et pièce de nature à justifier la réalité et la validité des dépenses de formation engagées à ce titre.

c) Modalités de règlement : une facture sera réalisée à la fin de la formation paiement à réception de la facture.

Article 3 : Dédit ou abandon

a) *En cas de résiliation du présent contrat par le client à moins de 10 jours francs avant le début d'une des actions mentionnées à l'annexe, l'organisme retiendra sur le coût total de la somme un pourcentage de 30 %, au titre de dédommagement. (Montant de l'acompte)*

b) *En cas de réalisation partielle de l'action du fait du client, seule sera facturée au client la partie effectivement réalisée de l'action, selon le prorata suivant : nombres de journées de formation réalisées.*

c) *En outre, l'organisme retiendra sur le coût correspondant à la partie non-réalisée de l'action de la somme un pourcentage de 30%, au titre de dédommagement.*

d) *Les montants versés par le client au titre de dédommagement ne pourront pas être imputés par (le client) sur son obligation définie à l'article L6331-1 du code du travail ni faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par un OPCA.*

e) *En cas de modification unilatérale par l'organisme de formation de l'un des éléments fixés à l'article 1, le client se réserve le droit de mettre fin au présent contrat. Le délai d'annulation étant toutefois limité à 30 jours francs avant la date prévue de commencement de l'une des actions mentionnées au présent contrat, il sera, dans ce cas, procédé à une résorption anticipée du contrat.*

Article 4 : Date d'effet et durée du contrat

Le présent contrat prend effet à compter de sa date de signature, pour s'achever 1 jour après la formation terminée.

Le stagiaire se réserve un droit de rétractation de 14 jours à l'issue de la signature du présent contrat durant lesquels aucune somme ne pourra lui être demandée. *(conformément aux dispositions des articles L 121 -16 et 17 et R 121-1 du code de la consommation)*

Article 5 : Différends éventuels

Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l'amiable, le Tribunal de Auch 32 sera compétent pour se prononcer sur le litige.

Fait en double exemplaire, à, le

Pour le client,
(Nom et qualité du signataire, cachet)

Pour l'organisme de formation,
(Nom et qualité du signataire, cachet)

« Formation continue « La visite idéale» PROGRAMME DE FORMATION, OBJECTIFS, MOYENS MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

1° Les objectifs :

- Augmenter la transformation de prospect en client lors de la visite immobilière
- Préparer la visite
- Soigner le coup de téléphone avant la visite
- Créer une découverte client lors de la rencontre
- Apprendre à optimiser le trajet
- Optimiser le sens de visite
- Augmenter le taux de proposition d'achat après une visite.

2° Public visé :

Chef d'entreprise, (agent commercial en immobilier ou chef d'agence immobilière)

3° Pré requis :

Cette formation s'adapte aux chefs d'entreprises en immobilier en phase de démarrage ou de perfectionnement.

4° La nature des travaux demandés au stagiaire et le temps estimé pour les réaliser :

Préparer la visite :

- *Cours théorique : Maîtriser les différents facteurs néfastes à la visite : 2 heures*

Soigner le coup de téléphone avant la visite :

- *Atelier et mise en situation: découverte acquéreur : 3 heures.*

Rencontre acquéreur :

- *Cours théorique et mise en situation : découverte acquéreur : 2 heures*

Le trajet :

- *Cours théorique: continuer la découverte acquéreur de manière efficace 2 heures*

Le sens de visite :

- *Cours théorique et mise en situation: valider les étapes de la visite par le « oui » 2 heures*

La proposition d'achat :

- *Cours théorique et mise en situation: valider les points positifs et amener l'offre 3 heures*

5° Les modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation ouvertes :

Qcm de fin et de début de stage.

6° Les moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire :

Formation de 14 heures avec support vidéo, un e-book de suivi et d'accompagnement.

7° Formateur : Lilian Rivière formateur déclaré spécialisé en immobilier.

Règlement intérieur :

*L'organisme de formation doit remettre **au stagiaire** avant son inscription définitive :*

Le programme et les objectifs de la formation ;

La liste des formateurs pour chaque discipline avec indication de leurs titres et/ou qualités ;

Les horaires prévus ;

Les modalités d'évaluation de la formation ;

Les coordonnées de la personne chargée des relations avec les stagiaires par l'entité commanditaire de la formation ;

Les tarifs et modalités de règlement ;

Les conditions financières prévues en cas de cessation anticipée de la formation ou d'abandon en cours de stage.

Informations demandées aux stagiaires :

Les informations demandées, sous quelque forme que ce soit, par un organisme de formation au candidat à un stage ou à un stagiaire, ne peuvent avoir comme finalité que d'apprécier son aptitude à suivre l'action de formation, qu'elle soit sollicitée, proposée ou poursuivie. Ces informations doivent présenter un lien direct et nécessaire avec l'action de formation. Le candidat à un stage ou le stagiaire est tenu d'y répondre de bonne foi.

Attestation d'assiduité :

A l'issue de la formation une attestation est délivrée au stagiaire. Cette attestation mentionne la durée et l'évaluation des acquis de la formation.