

DURÉE  
2H00

À l'issue de  
cette formation,  
vous recevrez  
une attestation de  
formation valable  
pour le décompte  
d'heures nécessaires  
au renouvellement  
de la carte  
professionnelle.

#### ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à  
l'assistance technique  
de la formation  
joignable au :  
01 71 06 30 30  
ou par mail :  
fcontinue@fnaim.fr

#### MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou  
Go To Training, lien de  
connexion transmis par  
mail au participant

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique  
et quizz d'évaluation  
finale



# DÉONTOLOGIE ET IMMOBILIER : S'APPROPRIER LE TEXTE ET COMPRENDRE COMMENT EN TIRER BÉNÉFICE DANS SES ACTIVITÉS

## OBJECTIFS

- Découvrir le code « éthique et de déontologie » applicable aux professions immobilières depuis le décret du 30 Août 2015, en comprendre le mécanisme de fonctionnement et les risques et les sanctions possibles.
- Analyser et s'approprier les notions clés, comprendre comment les intégrer à sa pratique quotidienne.

## LE PUBLIC CONCERNÉ

Tous les professionnels de l'immobilier, dans l'ensemble des métiers de l'immobilier, titulaires de carte et tous intervenants.

## LES PRÉ-REQUIS

Aucun

## INTERVENANT

Fabienne Pelissou, gérante d'un cabinet immobilier,  
spécialisée en administration de biens et transaction



### INTRODUCTION

#### BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



### PARTIE 1

#### LE TEXTE ET LE FONCTIONNEMENT DES INSTANCES DE CONTRÔLE

- Code éthique et déontologie
- Décret et dates d'application
- Le public concerné
- Les instances de contrôle
- Les sanctions possibles
- Le CNTGI



### PARTIE 2

#### LES NOTIONS CLÉS À DESTINATION DES TIERS / ENJEUX

- Transparence
- Équité
- Respect des lois et règlements
- Conflits d'intérêts
- Devoir de conseil et de réserve
- *Illustrations métier par métier, les questions qui se posent dans la pratique*



### PARTIE 3

#### LES NOTIONS CLÉS RELATIVES À LA PROFESSION / ENJEUX

- Compétence
- Formation
- Défense de l'image de la profession
- Relations entre confrères
- *Illustrations métier par métier, les questions qui se posent dans la pratique*



### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



# DISCRIMINATION :

## COMPRENDRE LES ENJEUX ET SAVOIR GÉRER LES SITUATIONS

**DURÉE**

2H

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

### OBJECTIFS

- Comprendre la réglementation en matière de discrimination
- Maîtriser et définir ce qui constitue une discrimination en matière d'accès au logement
- Apprendre à sensibiliser ses clients quant aux demandes de discrimination
- Acquérir des éléments de langage.

### LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

### LES PRÉ-REQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Fabienne PELISSOU-TEISSIE, Gérante d'un cabinet immobilier, Formateur Consultant en Immobilier



#### INTRODUCTION

**BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**



#### PARTIE 1

**TEXTES, CONTEXTE ET SANCTIONS**

- Le décret de 2008 - Définition de la discrimination
- Les sanctions pénales et financières
- Les obligations au regard du décret « Ethique et Déontologie »
- Les risques pour l'agent immobilier



#### PARTIE 2

**LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS D'UNE DISCRIMINATION OU DEMANDE DE DISCRIMINATION**

- Discrimination directe, discrimination indirecte.
- Point par point des éléments, les éléments constitutifs d'une discrimination ou d'une demande de discrimination en matière d'accès au logement
- Les sujets les plus fréquents, les demandes des bailleurs ou des vendeurs (origine, âge, situation personnelle...)
- Exemples et cas pratiques



#### PARTIE 3

**TRAITER UNE DEMANDE DE DISCRIMINATION - ÉLÉMENTS DE LANGAGE**

- Quels éléments de langage au cas par cas ? Comment traiter une demande de discrimination ?
- Les critères objectifs. Quels sont-ils ? Quelles procédures mettre en place ?
- Comment sensibiliser les collaborateurs
- L'importance de pouvoir justifier que je n'ai pas discriminé.



**SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION**



**TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT**

### ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :  
01 71 06 30 30  
ou par mail :  
fcontinue@fnaim.fr

### MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale

