FORMATION PRO
ACADÉMIE
VAUCLUSE • PROVENCE
CCI VAUCLUSE

FICHE FORMATION
IMMOBILIER

Déontologie, non-discrimination et pilotage des carrières immobilières

Agir avec éthique, garantir l'équité, et piloter les carrières immobilières avec responsabilité : une formation essentielle pour construire un avenir professionnel juste et durable.

DATE	DURÉE	EFFECTIF	TARIF
6 avril 2027	**1 jour (7 h)** 9h–12h • 13h30–17h30	**4 à 10 stagiaires**	**315 €** net par personne

LIEU
En centre • en entreprise ou à distance (nous consulter)

FINANCEMENT
Plan de Développement des Compétences • Personnel

PRÉ-REQUIS
Aucun prérequis particulier n'est exigé

L'attestation de formation remise à l'issue de cette formation est prise en compte pour le renouvellement de votre carte professionnelle. TVA non applicable, article 293 B du Code général des impôts.

PUBLIC CONCERNÉ

Agents commerciaux, négociateurs indépendants, managers, directeurs d'agence immobilière, responsables RH ou coordinateurs d'équipes en immobilier

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Déontologie et non-discrimination

- Identifier les principes du Code de déontologie applicable à l'immobilier
- Distinguer obligations légales, devoirs éthiques, et bonnes pratiques
- Maîtriser les obligations liées à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement
- Appliquer les règles relatives à la transparence, à la confidentialité des données et à la lutte contre le blanchiment

CONTENU

Déontologie en immobilier : principes et cadre juridique

- Comprendre le code de déontologie applicable aux professions immobilières
- Identifier les obligations légales et les devoirs professionnels
- Etude de cas : mise en situation et analyse de pratiques professionnelles conformes et non conformes

Ethique, probité et transparence dans la pratique quotidienne

- Agir avec loyauté, rigueur et confraternité dans les relations professionnelles
- Prévenir et gérer les conflits d'intérêts.
- Renforcer la confiance avec les clients et les partenaires

Lutte contre la discrimination et posture inclusive

- Reconnaître les pratiques discriminatoires interdites par la loi
- Appréhender les enjeux légaux et réputationnels liés à la non-discrimination
- Intégrer les principes d'inclusion dans l'approche client et le recrutement

Confidentialité et protection des données personnelles (RGPD)

- Appliquer concrètement les obligations du RGPD dans la gestion des données clients
- Mettre en place des procédures de sécurisation des données
- Etude de scénarios : gestion de données sensibles et réactions en cas de fuite

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 48 heures ouvrées avant la date de début de formation.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, afin d'évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation ou vous orienter le cas échéant vers les organismes appropriés, merci de prendre contact avec Philippe Mosnier à l'adresse pmosnier@vaucluse.cci.fr

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Nos salles disposent d'une connexion Wifi. Elles sont équipées de mobiliers, tableau, vidéo projecteurs, paperboard, deux d'entre elles sont des salles informatiques avec des PC faisant l'objet de maintenances et mises à jour régulières au niveau du matériel et des logiciels. La taille de ces salles est adaptée à l'effectif accueilli que nous limitons volontairement pour permettre une réponse personnalisée aux attentes de chacun.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance de parties de cours et d'exercices concrets sur des exemples multiples et variés. Alternance d'apports théoriques, cas pratiques, mises en situation. Études de cas réels, analyse de dilemmes éthiques. Travaux de groupe et jeux de rôle (notamment en recrutement).

SUIVI ET ÉVALUATION

- Fiche d'émargement par demi-journée co-signée par chaque stagiaire et l'intervenant(e)
- Questionnaire d'appréciation individuel complété par chaque stagiaire à l'issue de la formation
- Auto positionnement à l'entrée et à la fin de la formation pour mesurer l'évolution des connaissances
- Évaluation formative réalisée tout au long de la formation
- Attestation de formation remise à chaque stagiaire à l'issue de la session mentionnant le résultat de l'évaluation des compétences acquises

INTERVENANT

JESSE LAVING • Expert en stratégie commerciale et communication dans l'immobilier.

Fort de plus de 15 ans d'expérience dans le marketing, la communication et la formation, j'accompagne les professionnels de l'immobilier pour structurer leur stratégie, optimiser leur performance commerciale et renforcer leur positionnement sur un marché ultra-concurrentiel. Ancien dirigeant d'agences immobilières et consultant pour des marques comme LVMH, Sony ou Bouygues, je mets mon expertise au service de la performance, de la conformité et de la transmission. Lauréat du Trophée de l'économie et de l'innovation, j'interviens aujourd'hui auprès d'agences et de prestataires pour transformer leurs méthodes et booster leurs résultats.

ENCADREMENT

AUDREY DUJON • 04 90 23 77 04

SATISFACTION

100 % de réponses à l'enquête de satisfaction.

94 % de nos clients ont été satisfaits de cette formation au 31 décembre 2025.

NOTRE CENTRE

Formation continue CCI Vaucluse
Campus – BP 20660
84032 Avignon Cedex 3
04 90 23 77 01

INSCRIPTION

Formulaire en ligne sur la page de la formation :
campus.vaucluse.cci.fr › Immobilier

Contact : 04 90 23 77 01