

EDITION 2026

CATALOGUE

FORMATION PROFESSIONNELLE

IMMOBILIER - FINANCE - COMMERCE - ASSURANCES - COMMUNICATION



EURHEKA
Révéléateur de potentiel

SOMMAIRE



Présentation d'Eurheka	3
Eurheka Formation.....	4
Nos formateurs	5
Réglementation.....	6
IMMOBILIER.....	7
Investissements locatifs et fiscalité immobilière	8
Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme dans l'immobilier	9
Démembrement indivision et avantages matrimoniaux.....	10
Non discrimination dans l'accès au logement	11
Déontologie des professionnels de l'immobilier	12
Prospection immobilière	13
Parcours agent commercial immobilier.....	14
RGPD, Prospection commerciale et traitement des réclamations	15
FINANCES ET ASSURANCE	16
Capacité professionnelle IOBSP niveau 1	17
Capacité professionnelle IOBSP niveau 2	18
Capacité professionnelle IOBSP niveau 3	19
Actualisation annuelle crédit immobilier IOBSP	20
Capacité professionnelle IAS niveau 1	21
Capacité professionnelle IAS niveau 2	22
Capacité professionnelle IAS niveau 3	23
Formation continue DDA	24
ORIAS et obligations des courtiers	25
Sanctions financières gel des avoirs et vigilance renforcée	26
COMMERCE ET VENTE	27
Développer son efficacité commerciale	28
S'affirmer dans l'entretien commercial.....	29
Fondamentaux des techniques de vente	30
COMMUNICATION ET DIGITAL	31
Utiliser l'Intelligence artificielle	32
Sensibilisation et prévention à la cybersécurité.....	33
Inscription et contact	34

A vos côtés pour développer les compétences

A la fois cabinet de recrutement et organisme de formation certifié, EURHEKA se démarque par son expertise dans les secteurs de l'IMMOBILIER, la BANQUE et de l'ASSURANCE.

Créé à Béziers en 2009 dans un contexte de crise immobilière, le cabinet EURHEKA a eu pour vocation d'accompagner les acteurs de l'immobilier à faire face aux problématiques rencontrées : marché immobilier instable, chiffres d'affaires en baisse, turnover élevé au sein des équipes commerciales.

Depuis plus de 17 ans, notre vocation est de contribuer, à vos côtés, à :



Booster votre productivité commerciale



Professionaliser vos équipes



Augmenter votre chiffre d'affaires



Optimiser vos pratiques

DES FORMATIONS MULTIMODALES

Pour débutants et professionnels de l'immobilier en intra/ inter-entreprise et en E-learning, présentiel, classe virtuelle et mixte.



Présentiel
E-learning interactif et tutoré
Visio/ classe virtuelle
Immersive learning
Mixte

Ce catalogue présente les formations proposées aux professionnels et futurs professionnels de l'immobilier, de la banque, de l'assurance, du commerce, du management et de la communication. Chaque inscription donne lieu à une analyse du besoin et à une proposition précisant le programme, les modalités, les dates, le tarif et les éventuels aménagements.

PRÉSENTIEL Interaction et mises en situation	CLASSE VIRTUELLE Séquences synchrones et accompagnement	FOAD Parcours suivi et tutoré
SUR MESURE Contenus adaptés au besoin	ACCESSIBILITÉ Étude des aménagements	ÉVALUATION Acquis et réalisation

Organisation générale

- Positionnement et analyse du besoin avant l'entrée
- Convocation et informations pratiques avant la session
- Suivi de l'assiduité et de l'activité selon la modalité
- Évaluation des acquis distincte du questionnaire d'appréciation
- Attestation remise selon le dispositif
- Réclamations adressées à direction@eurheka.fr

Financement

Une prise en charge peut être sollicitée selon le statut du bénéficiaire et les règles du financeur. Elle n'est jamais automatique. Le prix et les conditions sont confirmés dans la proposition remise avant l'inscription

ORGANISME FINANCIER



Soyez remboursés
de tous vos frais
de formations grâce
au FAF-CEA !

CONTACTEZ-NOUS

Pour connaître, en fonction de votre situation, le meilleur mode de financement de votre formations, contactez-nous par mail ou faites-nous part de votre demande par le biais de notre formulaire.

NOS FORMATEURS



Une équipe pluridisciplinaire au service de vos métiers

Une équipe de formateurs experts et diplômés, dotés d'une solide connaissance du terrain et des différents métiers de l'immobilier et des activités connexes, construisent avec EURHEKA des dispositifs de formation « sur mesure » adaptés à vos besoins en vue de favoriser le développement de vos compétences et l'accroissement de votre performance commerciale.

DOMAINES D'EXPERTISE

DROIT IMMOBILIER	DROIT PATRIMONIAL ET ASSURANCE	INVESTISSEMENT IMMOBILIER
VENTE ET EFFICACITÉ COMM.	FINANCEMENT ET CRÉDIT IMMOBILIER	TRANSACTION IMMOBILIÈRE
COMMUNICATION DIGITALE	INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE	MARKETING

Les intervenants sont mobilisés selon leur expertise, la thématique, le public et les objectifs de chaque action. Leurs compétences et expériences sont vérifiées et suivies dans le cadre de notre démarche qualité.

RÉGLEMENTATION



LOI ALUR

14 heures par an ou 42 heures sur trois années consécutives. Sur cette période, au moins 2 heures portent sur la non-discrimination dans l'accès au logement et 2 heures sur les autres règles déontologiques.

DISTRIBUTION D'ASSURANCES

Au moins 15 heures par année civile pour les professionnels concernés. Le contenu est adapté aux fonctions, produits distribués et modes de distribution.

CRÉDIT IMMOBILIER

L'actualisation annuelle de 7 heures vise les personnes participant à l'élaboration, la proposition, l'octroi ou au conseil en matière de contrats de crédit immobilier.

CAPACITÉ ET ORIAS

Les parcours IAS et IOBSP répondent à des programmes, durées et justificatifs propres à la catégorie et à la voie d'accès. Le niveau requis est confirmé avant l'inscription.

8 PROGRAMMES



- Investissements locatifs et fiscalité immobilière
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme dans l'immobilier
- Démembrement indivision et avantages matrimoniaux
- Non discrimination dans l'accès au logement
- Déontologie des professionnels de l'immobilier
- Prospection immobilière
- Parcours agent commercial immobilier
- RGPD, Prospection commerciale et traitement des réclamations

INVESTISSEMENTS LOCATIFS ET FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

Actualiser l'analyse des principaux investissements locatifs et sécuriser leur présentation au client.

 MODALITÉS Présentiel ou FOAD	 NIVEAU Perfectionnement	 DURÉE 14 h	 TARIF À partir de 249 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Maîtriser la fiscalité des principaux investissements locatifs, dont la location meublée professionnelle et non professionnelle. • Analyser les dispositifs d'investissement immobilier et leurs conditions d'application. • Identifier les avantages, limites et risques de chaque solution. • Intégrer l'investissement locatif dans une stratégie patrimoniale. PUBLIC ET PRÉREQUIS Conseillers en gestion de patrimoine, conseillers en investissements financiers, professionnels de l'immobilier, administrateurs de biens, notaires, avocats, experts-comptables et fiscalistes. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement.		PROGRAMME • Dispositifs Denormandie et Jeanbrun : éligibilité, zonage, avantage fiscal et réhabilitation • Location meublée : aspects fiscaux, exonérations, TVA et déclaration BIC • Recettes, charges, amortissements et reports • LMNP : comptabilité, plus-values et IFI • LMP : conditions, avantages, limites, plus-values et IFI • Comparatif LMP et LMNP et pistes d'optimisation • SCPI : cadre juridique, fiscalité et objectifs patrimoniaux • Dispositifs Malraux et Scellier DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME DANS L'IMMOBILIER



Mettre en œuvre les obligations de vigilance et de déclaration adaptées aux activités immobilières.

 MODALITÉS Présentiel ou FOAD	 NIVEAU Tous niveaux	 DURÉE 2 h	 TARIF À partir de 99 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Connaître les obligations réglementaires applicables aux professionnels de l'immobilier. • Repérer les principales caractéristiques des circuits de blanchiment et de financement du terrorisme. • Identifier et cartographier les risques liés à sa pratique professionnelle. • Mettre en place un dispositif de vigilance, de formation et de déclaration adapté. PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels de l'immobilier concernés par les obligations de la loi ALUR : agents immobiliers, négociateurs, salariés, agents commerciaux indépendants et dirigeants d'agence ou de réseau.		PROGRAMME • Notions fondamentales et cadre réglementaire • Principales typologies de fraudes • Obligation de vigilance constante • Identification et cartographie des risques • Déclaration de soupçon et dispositif TRACFIN • Organisation des procédures internes de prévention et de traitement DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

DÉMEMBREMENT INDIVISION ET AVANTAGES MATRIMONIAUX

Choisir et expliquer les modes de détention adaptés à un projet immobilier et patrimonial.

 MODALITÉS Présentiel ou FOAD	 NIVEAU Perfectionnement	 DURÉE 7 h	 TARIF À partir de 300 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Expliquer usufruit, nue-propriété et quasi-usufruit • Comparer indivision, démembrement et détention sociétaire • Repérer les effets du régime matrimonial • Analyser les conséquences civiles et fiscales d'un cas PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Principes du démembrement • Acquisition et gestion en indivision • Régimes matrimoniaux et avantages matrimoniaux • Transmission, fiscalité et études de cas DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

NON DISCRIMINATION DANS L'ACCÈS AU LOGEMENT

Prévenir les discriminations dans la location et la transaction immobilières.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Obligatoire Loi ALUR	 DURÉE 2 h	 TARIF À partir de 99 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Reconnaître les critères de discrimination prohibés • Sécuriser les annonces, la sélection et les échanges avec les candidats • Réagir à une instruction discriminatoire • Tracer une décision fondée sur des critères objectifs PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Cadre juridique et sanctions • Annonces et accueil des candidats • Sélection objective et traçabilité • Mises en situation et bonnes pratiques DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

DÉONTOLOGIE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



Appliquer les règles déontologiques aux situations courantes de transaction et de gestion.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Obligatoire Loi ALUR	 DURÉE 2 h	 TARIF À partir de 99 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Identifier les obligations de loyauté, compétence, confidentialité et transparence • Prévenir les conflits d'intérêts • Sécuriser l'information du client • Décider face à un dilemme professionnel PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Code de déontologie • Conflits d'intérêts et rémunération • Confidentialité et protection du client • Cas pratiques et plan d'action DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

PROSPECTION IMMOBILIÈRE



Organiser une prospection conforme et conduire un entretien de prise de mandat.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Tous niveaux	 DURÉE 7 h	 TARIF À partir de 299 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Choisir les canaux de prospection adaptés • Respecter les règles relatives aux données et au démarchage • Qualifier un projet vendeur • Présenter et négocier un mandat exclusif PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Plan de prospection et ciblage • RGPD, Bloctel et preuve du consentement • Découverte vendeur et estimation • Argumentaire du mandat exclusif et entraînement DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

PARCOURS AGENT COMMERCIAL IMMOBILIER



Acquérir les compétences essentielles pour intervenir dans une transaction immobilière sous l'autorité du titulaire de carte.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou mixte	 NIVEAU Initiation	 DURÉE 24, 32, 40 ou 48 h	 TARIF Tarif sur devis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Décrire le cadre de la loi Hoguet et les limites de son habilitation • Constituer un dossier vendeur ou acquéreur • Conduire la découverte, la visite et le suivi • Appliquer les règles de publicité, de déontologie, de non-discrimination et de LAB FT PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Statuts, carte professionnelle et attestation d'habilitation • Mandats, estimation, dossier et publicité • Prospection, découverte, visite et négociation • Conformité, financement et évaluation finale DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

RGPD, PROSPECTION COMMERCIALE ET TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS

Traiter les données prospects et clients conformément au RGPD, sécuriser les actions de prospection et organiser le traitement conforme et traçable des réclamations clients.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Tous niveaux	 DURÉE 7h	 TARIF À partir de 299 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Identifier les règles applicables à la collecte et au traitement des données prospects et clients • Déterminer la base légale adaptée aux opérations de prospection commerciale • Sécuriser les fichiers, formulaires et campagnes commerciales • Reconnaître et qualifier une réclamation client PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Principes essentiels du RGPD • Gestion des données clients et prospects • Règles de prospection commerciale • Droits des personnes • Traitement des réclamations • Médiation et amélioration continue DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

10 PROGRAMMES



- Capacité professionnelle IOBSP niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP niveau 2
- Capacité professionnelle IOBSP niveau 3
- Actualisation annuelle crédit immobilier IOBSP
- Capacité professionnelle IAS niveau 1
- Capacité professionnelle IAS niveau 2
- Capacité professionnelle IAS niveau 3
- Formation continue DDA
- ORIAS et obligations des courtiers
- Sanctions financières gel des avoirs et vigilance renforcée

CAPACITÉ PROFESSIONNELLE IOBSP NIVEAU 1



Acquérir les connaissances et compétences exigées pour la capacité professionnelle IOBSP de niveau 1.

 MODALITÉS FOAD tutorée ou parcours mixte	 NIVEAU Initial	 DURÉE 150 h	 TARIF À partir de 990 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Maîtriser l'environnement bancaire et financier • Appliquer les règles de bonne conduite et de protection du client • Analyser les opérations de crédit et services de paiement • Valider les compétences prévues par le programme réglementaire PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Environnement juridique et acteurs • Crédits, garanties et services de paiement • Protection de la clientèle, devoirs et contrôles • Modules spécialisés, cas et évaluation finale DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

CAPACITÉ PROFESSIONNELLE IOBSP NIVEAU 2



Acquérir les connaissances et compétences exigées pour la capacité professionnelle IOBSP de niveau 2.

 MODALITÉS FOAD tutorée ou parcours mixte	 NIVEAU Initial	 DURÉE 80 h	 TARIF À partir de 590 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Comprendre les produits distribués dans le périmètre de la catégorie • Recueillir les besoins et informations du client • Appliquer les règles de présentation et de bonne conduite • Valider les compétences prévues par le programme réglementaire PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Cadre de l'intermédiation • Produits bancaires et crédits • Information, conseil et protection du client • Module spécialisé et évaluation finale DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

CAPACITÉ PROFESSIONNELLE IOBSP NIVEAU 3



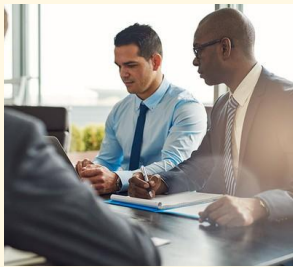
Acquérir la capacité professionnelle correspondant à l'activité IOBSP exercée à titre accessoire.

 MODALITÉS FOAD tutorée ou parcours mixte	 NIVEAU Initial	 DURÉE Durée selon activité et module spécialisé	 TARIF À partir de 490 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Identifier son périmètre d'intervention • Présenter le produit sans induire le client en erreur • Respecter les obligations d'information • Valider le module spécialisé correspondant à l'activité PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Statut et limites d'intervention • Produit et risques • Information et protection du client • Cas pratiques et contrôle des connaissances DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

ACTUALISATION ANNUELLE CRÉDIT IMMOBILIER IOBSP



Actualiser les compétences des personnes qui élaborent, proposent, octroient ou conseillent des contrats de crédit immobilier.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Formation continue	 DURÉE 7 h	 TARIF À partir de 299 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Identifier les évolutions réglementaires utiles • Actualiser l'analyse de solvabilité et du besoin • Présenter le coût, les risques et les garanties • Sécuriser le conseil et sa traçabilité PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Actualité du crédit immobilier • Connaissance du client et solvabilité • TAEG, garanties, assurance emprunteur et risques • Conseil, pièces et étude de cas DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

CAPACITÉ PROFESSIONNELLE IAS NIVEAU 1



Acquérir les connaissances et compétences requises pour la capacité professionnelle IAS de niveau 1.

 MODALITÉS FOAD tutorée ou parcours mixte	 NIVEAU Initial	 DURÉE 150 h	 TARIF À partir de 990 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Comprendre le marché et le cadre de la distribution • Recueillir les exigences et besoins du client • Présenter et recommander un contrat adapté • Valider les compétences du programme réglementaire PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Environnement de l'assurance • Assurances de personnes et de biens • Distribution, devoir de conseil et protection du client • Modules spécialisés, cas et évaluation finale DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

CAPACITÉ PROFESSIONNELLE IAS NIVEAU 2



Acquérir les connaissances et compétences requises pour la capacité professionnelle IAS de niveau 2.

 MODALITÉS FOAD tutorée ou parcours mixte	 NIVEAU Initial	 DURÉE 150 h	 TARIF À partir de 890 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Identifier les contrats et garanties du périmètre exercé • Analyser les exigences et besoins • Présenter les exclusions, coûts et risques • Valider les compétences du programme réglementaire PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Cadre de la distribution • Produits, garanties et exclusions • Information, conseil et réclamations • Modules spécialisés et évaluation finale DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

CAPACITÉ PROFESSIONNELLE IAS NIVEAU 3



Acquérir les connaissances de base nécessaires à l'exercice accessoire d'une activité de distribution d'assurances.

 MODALITÉS FOAD tutorée ou parcours mixte	 NIVEAU Initial	 DURÉE Durée selon activité et module spécialisé	 TARIF À partir de 490 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Identifier les limites de son activité • Présenter les garanties essentielles • Recueillir les exigences et besoins • Respecter les obligations d'information et de conseil PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Principes de l'assurance • Produit distribué et garanties • Information et protection du client • Cas pratiques et évaluation DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

FORMATION CONTINUE DDA



Actualiser les compétences nécessaires aux fonctions exercées dans la distribution d'assurances.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Formation continue annuelle	 DURÉE 15 h	 TARIF À partir de 450 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Actualiser les connaissances réglementaires et produits • Renforcer le recueil des exigences et besoins • Sécuriser le devoir de conseil et sa preuve • Prévenir les conflits d'intérêts et traiter les réclamations PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Actualité réglementaire et gouvernance produits • Connaissance client et adéquation • Devoir de conseil, rémunérations et conflits • Réclamations, fraude, LAB FT et cas pratiques DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

ORIAS ET OBLIGATIONS DES COURTIERIERS

Préparer ou renouveler une immatriculation ORIAS et suivre les obligations liées au statut exercé.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Actualisation	 DURÉE 3 h 30	 TARIF À partir de 199 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Distinguer les catégories d'intermédiaires • Identifier les justificatifs de capacité, honorabilité, assurance et garantie • Comprendre l'adhésion à une association professionnelle lorsqu'elle est requise • Organiser le calendrier de renouvellement PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Registre unique et catégories • Conditions d'accès et pièces justificatives • Associations professionnelles agréées • Renouvellement, modifications et contrôles DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

SANCTIONS FINANCIÈRES GEL DES AVOIRS ET VIGILANCE RENFORCÉE

Intégrer les mesures de gel des avoirs et de vigilance renforcée dans les contrôles opérationnels.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Actualisation	 DURÉE 3 h 30	 TARIF À partir de 199 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Identifier une mesure restrictive applicable • Contrôler les parties à une opération • Escalader et documenter une alerte • Conserver la preuve des contrôles PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Sanctions nationales européennes et internationales • Filtrage et homonymies • Conduite à tenir en cas d'alerte • Procédure, preuves et cas pratiques DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

3 PROGRAMMES



- Développer son efficacité commerciale
- S'affirmer dans l'entretien commercial
- Fondamentaux des techniques de vente

DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE



Structurer son activité commerciale et améliorer la transformation des opportunités.

 MODALITÉS Présentiel ou classe virtuelle	 NIVEAU Tous niveaux	 DURÉE 14 h	 TARIF À partir de 690 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Définir des objectifs et indicateurs utiles • Qualifier une opportunité • Adapter sa proposition de valeur • Suivre les actions et analyser les résultats PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Organisation et pilotage • Prospection et qualification • Argumentation et négociation • Plan d'action individuel DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

S'AFFIRMER DANS L'ENTRETIEN COMMERCIAL



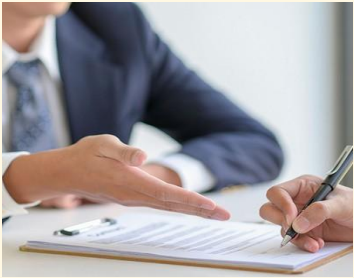
Adopter une posture assertive dans les échanges commerciaux difficiles.

 MODALITÉS Présentiel ou classe virtuelle	 NIVEAU Perfectionnement	 DURÉE 14 h	 TARIF À partir de 490 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Distinguer assertivité, passivité et agressivité • Formuler une demande claire • Poser des limites et répondre à une objection • Conclure un échange en préservant la relation PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Repères de communication • Écoute et reformulation • Désaccord, objection et tension • Jeux de rôle et debriefing DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE



Conduire un entretien de vente depuis la préparation jusqu'au suivi.

 MODALITÉS Présentiel ou classe virtuelle	 NIVEAU Initiation	 DURÉE 14 h	 TARIF À partir de 490 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Préparer un entretien • Découvrir besoins, enjeux et critères de décision • Construire une argumentation pertinente • Conclure et organiser le suivi PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Processus de vente • Questionnement et découverte • Argumentation, preuve et objections • Conclusion, suivi et entraînements DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

2 PROGRAMMES



- Utiliser l'Intelligence artificielle
- Cybersécurité et prévention de la fraude documentaire

UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



Utiliser une intelligence artificielle générative pour des tâches professionnelles courantes en protégeant les données et en contrôlant les résultats.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Initiation	 DURÉE 7 h	 TARIF À partir de 300 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Utiliser l'IA dans les tâches professionnelles courantes • Rédiger des instructions efficaces et adaptées au métier • Analyser et synthétiser des documents et échanges clients • Structurer les informations issues d'un rendez-vous patrimonial • Comparer et présenter différents scénarios ou solutions • Vérifier les résultats et protéger les données confidentielles PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Principes et usages de l'intelligence artificielle • E-mails, synthèses et communication professionnelle • Analyse de documents et dossiers clients • Préparation et exploitation des rendez-vous patrimoniaux • Comparaison de solutions et automatisation des tâches • Confidentialité, conformité et contrôle humain DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

SENSIBILISATION ET PRÉVENTION À LA CYBERSÉCURITE

Sensibiliser, comprendre et agir face aux risques numériques, aux cyberattaques et aux fraudes documentaires.

 MODALITÉS Présentiel, classe virtuelle ou FOAD	 NIVEAU Tous niveaux	 DURÉE 7h	 TARIF À partir de 300 €
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES • Identifier les caractéristiques et enjeux de la cybersécurité (contexte, menaces, protection...) • Appliquer les bonnes pratiques en cybersécurité • Savoir comment réagir en cas d'attaques • Disposer d'outils de lutte contre la cybercriminalité PUBLIC ET PRÉREQUIS Professionnels ou futurs professionnels concernés par le thème. Les prérequis sont vérifiés lors du positionnement. Sauf mention contraire dans la proposition, aucun diplôme préalable n'est exigé.		PROGRAMME • Comprendre les risques numériques et les principales cyberattaques • Protéger les données sensibles, les comptes et les équipements • Sécuriser la messagerie, la navigation Internet et les déplacements • Repérer les faux documents, les faux RIB et les demandes suspectes • Réagir face à une attaque ou à une tentative de fraude DÉLAI D'ACCÈS Jusqu'à 2 mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur. ACCESSIBILITÉ Les besoins et aménagements sont étudiés avec le référent handicap avant l'entrée en formation.	
SUIVI ET ÉVALUATION Positionnement avant l'entrée. Apports ciblés, démonstrations et mises en situation. Suivi de l'assiduité et de l'activité, y compris à distance. Évaluation des acquis par exercices, cas ou questionnaire. Attestation précisant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.			

Construire votre projet de formation

Indiquez la formation envisagée, le nombre de participants, leurs fonctions, leurs attentes, la modalité souhaitée et les contraintes de calendrier ou d'accessibilité. EURHEKA confirme ensuite le programme, les prérequis, la durée et les conditions de réalisation.

Proposition et délai d'accès

La proposition commerciale et pédagogique précise le tarif, les dates, les modalités, l'accompagnement et les conditions contractuelles. Le délai d'accès peut aller jusqu'à deux mois selon le calendrier, la constitution du groupe et les délais du financeur.

TÉLÉPHONE
06 21 35 19 08

COURRIEL
direction@eurheka.fr

SITE
eurheka.fr



EURHEKA
Révélateur de potentiel