



CATALOGUE DE FORMATIONS

Assurances & Gestion des risques

Courtiers et professionnels de l'immobilier

SOMMAIRE

1. Présentation générale
 2. Publics concernés & modalités
 3. Architecture des formations
 - Bloc 1 : Responsabilités et risques professionnels
 - Bloc 2 : Assurances des biens immobiliers
 - Bloc 3 : Gestion des sinistres
 - Bloc 4 : Formations sur mesure
 4. Modalités de personnalisation
-

1. Présentation générale

NB CONSULTING propose des **formations professionnelles en assurance appliquée aux intermédiaires d'assurances et courtiers en crédit et professionnels de l'immobilier** : agents immobiliers, syndics, gestionnaires, agents commerciaux

Les formations ont pour objectif de :

- Améliorer la compréhension des mécanismes assurantiels et des garanties obligatoires
- Renforcer la maîtrise des risques professionnels
- Favoriser la prévention des sinistres

L'approche pédagogique est **opérationnelle**, fondée sur :

- L'analyse de situations réelles,
 - Des cas concrets issus du terrain,
 - Une adaptation systématique aux métiers et aux niveaux des participants.
-



2. Publics concernés & modalités

Publics concernés

- Courtiers en assurance
- Courtiers en crédit
- Agents immobiliers
- Administrateurs de biens
- Syndics de copropriété
- Gestionnaires locatifs
- Conciergeries immobilières
- Dirigeants et collaborateurs
- Organismes d'assurances
- Courtiers et Agents d'assurance

Modalités pédagogiques

- Formations intra-entreprises
- Présentiel ou distanciel
- Durées modulables
- Programmes sur mesure en fonction des souhaits du client

3. Architecture des formations

Bloc 1 – Responsabilités et risques professionnels

Responsabilités des professionnels de l'immobilier

Objectifs : identifier les risques juridiques et assurantiels liés aux activités immobilières ou de courtage d'assurances

Public : professionnels de l'immobilier, courtiers

Durée : à définir

Responsabilité civile professionnelle et devoir de conseil

Objectifs : comprendre les mécanismes de mise en cause et prévenir les litiges

Public : courtiers, agents immobiliers

Durée : à définir

Bloc 2 – Assurances des biens immobiliers

Panorama des assurances des biens immobiliers

Objectifs : maîtriser les principaux contrats et leur articulation

Public : courtiers, professionnels de l'immobilier

Durée : à définir

Assurances copropriété, PNO et multirisque habitation

Objectifs : distinguer les responsabilités et les couvertures applicables

Public : syndics, gestionnaires,

Durée : à définir

Assurance loyers impayés : fonctionnement et limites

Objectifs : comprendre les garanties, exclusions et conditions de mise en œuvre

Public : gestionnaires locatifs

Durée : à définir

Bloc 3 – Gestion des sinistres

Gestion des sinistres en immobilier/ou courtage d'assurances

Objectifs : adopter les bonnes pratiques en prévention et à l'occasion d'un sinistre

Public : professionnels de l'immobilier, courtiers

Durée : à définir

Sinistres courants : analyse et retours d'expérience

Objectifs : limiter les impacts financiers et juridiques

Public : professionnels de l'immobilier ou courtiers d'assurance

Durée : à définir

Bloc 4 – Formations sur mesure : les autres garanties

Sensibilisation aux garanties non obligatoires

Objectifs : sécuriser l'activité

Public : tous

Durée : selon périmètre

Formations personnalisées

Objectifs : répondre à un besoin spécifique métier ou organisationnel

Public : sur demande

Durée : adaptable

4. Modalités de personnalisation

L'ensemble des formations peut être :

- adapté au niveau des participants,
- ajusté selon l'activité (transaction, gestion, syndic, courtage),
- construit à partir de situations réelles rencontrées par les équipes.

Bloc 5 – Formations sur mesure

Audit des pratiques et des risques

Objectifs : identifier les points de vigilance spécifiques à l'organisation

Public : équipes et dirigeants

Durée : selon périmètre

Formations personnalisées

Objectifs : répondre à un besoin spécifique métier ou organisationnel

Public : sur demande

Durée : adaptable

5. Personnalisation des formations

Les formations peuvent être adaptées :

- au niveau des participants,
- au type d'activité (transaction, gestion, syndic, courtage),
- aux problématiques spécifiques rencontrées par les équipes.

Chaque intervention fait l'objet d'un échange préalable afin de définir les objectifs pédagogiques et le contenu.
