

PATHOLOGIE DU BATIMENT

Vocabulaire de la construction

« En vue d'améliorer mes connaissances »

Objectifs de la formation

Appréhender le vocabulaire du Bâtiment

Être capable de reconnaître les différents types de sols

Savoir lire, déchiffrer, utiliser les documents graphiques et les plans

Et aussi ...

Comprendre la mise en œuvre d'un terrassement & Appréhender les risques naturels & technologiques

Passer en revue les étapes liés à un drainage et assainissement

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation

Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

Evaluation : Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

Intervenants : Eric GODET LA LOI et/ou Pascal JOCALLAZ « Expert Immobilier »

Formateurs spécialisés en transaction immobilière - Intervenants au sein de la FNAIM

Lieu & Date de la formation : à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 (7 heures)

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum).

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation, elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

Préambule

L'Opportunité vous ai donné d'être encore plus professionnel en conseillant et confortant votre client par votre Expertise !

I . DEFINITIONS :

- Le gros œuvre
- Le second œuvre
- Le hors d'eau
- Le hors d'air
- Le clos et couvert

II . Le TERRAIN SUPPORT de la CONSTRUCTION :

- Les sols argileux
- Les sols remblayés
- Les sols pollués
- Le bon sol
- **Les pièges à éviter dans le cadre d'une vente**
- **L'apport d'un géomètre et d'une étude de sols**

III . Les PLANS de PREVENTION des RISQUES NATURELS MINIERES & TECHNOLOGIQUES :

- Les risques naturels
- Les risques technologiques
- Les documents graphiques du PPRNMT
- Les règlements du PPRNMT
- Le risque minier
- La carte de zonage sismique
- **Les pièges à éviter dans le cadre d'une vente**

IV . Le TERRASSEMENT :

En savoir encore un peu plus ...

- Le terrain naturel / Le décapage / Les différents types de fouilles / Le déblai /Le remblai

V . Les FONDATIONS :

- Le béton de propreté
- Les différents types de semelle

VI . Les DIFFERENTS TYPES de PLANCHERS :

En savoir encore un peu plus ...

- Le radier / Le vide sanitaire /Le plancher préfabriqué / L'arase étanche / la toiture-terrasse

VII . Le DRAINAGE & L'ASSAINISSEMENT :

- Le traitement des eaux usées / Le tout à l'égout / Les différents types d'assainissements autonomes /Le diagnostic assainissement /Les SPANC

CONCLUSION & SYNTHESE

Quizz des connaissances
