



Référentiel d'activité, de compétences, et d'évaluation

Date	Version et justification de la modification	Pages modifiées	Rédigée	Approuvée
24/07/2019	V2 : Modification du document	Toutes	C.BAFFICO	P.RAMELLI

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>1) Conduire une mission de diagnostics immobiliers</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Analyser des commandes de diagnostics en interrogeant des clients pour confirmer des utilisations souhaitées -Identifier des destinataires de rapports en fonction des transactions programmés pour déterminer des enjeux de diagnostics -Classer des bâtiments dans des catégories en fonction de l'année de construction et des matériaux utilisés pour lister les diagnostics obligatoires -Rechercher des traces de travaux réalisés en identifiant les époques et les éléments modifiés pour identifier des transformations réalisées -Intégrer des modifications ultérieures de bâtiments à des descriptifs en fonction de leur impact sur des éléments à contrôler pour adapter des descriptifs de bâtiments -Evaluer des spécificités et difficultés de missions en se basant sur des analyses documentaires et théoriques pour identifier des importances de missions -Répertorier l'ensemble des points à contrôler en fonction de leur caractère obligatoire pour élaborer des devis de diagnostics immobiliers -Croiser des données sur des bâtiments en s'appuyant sur des historiques de transformations et de travaux réalisés pour évaluer des impacts de particularités de bâtiments -Evaluer des impacts possibles de particularités en contrôlant leur lien avec des éléments réglementaires pour identifier des types de contrôles à effectuer 	<p>-Rédaction d'un mémoire avec soutenance devant jury.</p>	<p>Le mémoire contient :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une présentation du candidat - Le cadre réglementaire de la profession avec la durée de validité des diagnostics, les arrêtés de référence, les dates de mise en application -La méthodologie du diagnostic immobilier avec une courte description des méthodologies par domaines -Un Rapport de diagnostic avec un rapport amiante sans mention, un rapport de diagnostic de performance énergétique, un rapport au choix de la personne qui prétend à la certification. -L'Action commerciale avec présentation d'un devis ou exemple de devis pour six diagnostics sur un bien type appartement F4 -Une Conclusion reflétant la vision personnelle du métier de la personne qui prétend à la certification

	<ul style="list-style-type: none"> -Rechercher des risques dans les locaux en menant des investigations ciblées pour analyser des risques liés à des zones d'implantations -Proposer des investigations complémentaires en fonction des conclusions d'analyses pour rechercher des informations sur la présence de risques. -Analyser des types de constructions utilisées en évaluant les qualités de matériaux pour évaluer des risques spécifiques de détériorations d'éléments -Elaborer des scénarii de détériorations de matériaux ou d'éléments en fonction des utilisations pour anticiper des conséquences possibles de dégradations -Evaluer des impacts possibles de détériorations en se basant sur des études de cas pour justifier des conseils de diagnostics complémentaires. 		
2) Rédiger les rapports de diagnostics immobiliers	<ul style="list-style-type: none"> -Etablir des rapports de diagnostics réglementaires pour que les rapports soient conformes aux normes en vigueur -Etablir des listes de produits de contrôle en fonction des objectifs de diagnostics pour recenser les informations requises pour des rapports 	-Rédaction d'un rapport avec les différents protocoles de diagnostics immobiliers avec soutenance en centre, individuellement, durant 15 minutes à l'oral devant un jury	- Rédaction d'un rapport avec les différents protocoles de diagnostics immobiliers : Le rapport est rédigé en fonction des normes et textes législatifs en vigueur Le rapport présente des résultats exactes en fonction

-Analyser des conditions de réalisation de contrôles en cherchant des indicateurs pour situer des causes de résultats

-Analyser des résultats globaux de diagnostics en croisant des origines possibles pour interpréter des significations de résultats

-Détailler des contenus de textes réglementaires en précisant les conditions d'application pour informer des clients sur des obligations de mise en conformité

-Présenter des déroulés et des résultats de diagnostics en situant les éléments non conformes devant être rénovés pour préciser des conséquences en termes de modifications

-Vérifier les destinataires de diagnostics en relations avec des clients pour recenser les éléments nécessaires

-Analyser des contenus de rapports techniques en fonction des diagnostics effectués pour contrôler des informations de rapports

-Confirmer des exactitudes de données en enregistrant des résultats de contrôles pour certifier des rapports techniques de diagnostics.

-Elaborer un rapport détaillé, élaborer des croquis, formuler et rédiger des conclusions afin de transmettre ce rapport au demandeur du rapport non initié.

-Rédiger des rapports en langue française qui constituent la matérialisation des contrôles effectués afin de le transmettre aux tierces

-Rédaction d'un mémoire avec évaluation devant jury

de l'exemple de bien à expertiser donné.

Le rapport contient tous les diagnostics obligatoires en fonction du bien à expertiser.

Le rapport est compréhensible pour un non-initié

Le rapport est cohérent entre les diagnostics immobiliers proposés et la réalité du bien immobilier

Le mémoire contient :

- Une présentation du candidat
- Le cadre réglementaire de la profession avec la durée de validité des diagnostics, les arrêtés de référence, les dates de mise en application
- La méthodologie du diagnostic immobilier avec une courte description des méthodologies par domaines
- Un Rapport de diagnostic avec un rapport amiante sans mention, un rapport de diagnostic de performance énergétique, un rapport au choix de la personne qui prétend à la certification.

<p>3) Organiser et vendre des missions de diagnostics immobiliers</p>	<p>personnes, et qu'ils sont compréhensibles pour les non-initiés.</p>		<p>-L'Action commerciale avec présentation d'un devis ou exemple de devis pour six diagnostics sur un bien type appartement F4 -Une Conclusion reflétant la vision personnelle du métier de la personne qui prétend à la certification</p>
	<p>-Rendre compte des besoins du client afin d'établir un devis comprenant tous les diagnostics obligatoires en fonction de son bien immobilier et de l'opération envisagée (vente / location) -Assurer le suivi de la mission de diagnostics pour que le client puisse posséder tous les renseignements nécessaires sur son bien immobilier et éventuellement demander une réactualisation de certains des diagnostics obligatoires. -Présenter une offre commerciale afin d'attirer de nouveaux clients.</p>	<p>Analyse à l'oral d'un bien immobilier et répondre aux questions du jury sur l'offre et les diagnostics à effectuer sur ce bien. Evaluation en centre, individuellement durant 15 minutes à l'oral devant un jury</p>	<p>Le candidat à la certification sait organiser une mission de diagnostics immobilier : Le candidat sait se présenter à des nouveaux clients L'argumentaire contient les explications réglementaires pour chaque diagnostics immobiliers à réaliser. Pertinence de l'offre proposée : Le devis contient tous les diagnostics obligatoires à réaliser. Le prix affiché dans le devis est cohérent avec l'offre du marché. Le prix du devis est argumenté par le candidat prétendant à la certification.</p>

4) Pérenniser et développer son activité de diagnostics immobiliers

- Présenter une stratégie commerciale auprès des agences immobilières afin d'avoir de nouveaux clients et travailler en étroite collaboration avec ces agences immobilières
- Analyser les offres et les services de la concurrence afin de pouvoir s'adapter à celle-ci.
- Négocier les prix afin de pérenniser sa clientèle
- Fixer des objectifs de performance et de résultats pour assurer la continuité d'une société en cas de création.

Elaboration des stratégies commerciales dans son rapport de soutenance.
(Mémoire)
Evaluation en centre, individuellement durant 10 minutes à l'oral devant un jury

La stratégie commerciale proposée est en cohérence avec les attentes du marché. Le calendrier prévisionnel est réaliste.
La brochure de présentation auprès des agences immobilières est pragmatique et contient toutes les informations nécessaires : prix, réglementation.
Le candidat est en mesure de présenter une offre commerciale pour les besoins de son activité.

--	--	--	--