



REFERENTIEL

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
<i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Evaluation des diagnostics obligatoires et non obligatoires à effectuer et proposition du devis au client	-Construire le questionnaire en fonction de l'année du bien, de la superficie du bien, de la zone géographique etc...et utiliser les textes réglementaires et techniques relatifs aux diagnostics obligatoires imposés par la loi pour construire le questionnaire afin de déterminer et recenser les diagnostics immobiliers à réaliser au moyen du questionnaire dans le but de vendre ou louer le bien. - Recueillir les diagnostics déjà réalisés par le client et recenser les diagnostics manquants obligatoires à réaliser au moyen du questionnaire et en fonction des textes réglementaires afin de les intégrer dans le	Soutenance orale 30 minutes devant le jury de la certification. Elle se déroule en 2 phases : - mémoire professionnel : Soutenance orale portant sur les méthodologies, les normes et les textes réglementaires en vigueur.	- Le questionnaire est correctement complété en fonction de l'année du bien, de la superficie, de la zone géographique - les textes réglementaires sont correctement utilisés -Les diagnostics immobiliers sont correctement identifiés et recensés -Le questionnaire est utilisé pour recenser les diagnostics

	<p>devis (plomb, amiante, électricité, gaz, termites, DPE).</p> <p>-Rédiger le devis en cohérence avec les informations recueillies dans le questionnaire, avec les diagnostics réalisés par le client et les textes réglementaires (Art. L271-4 du Code de la Construction et de l’Habitat, LOI n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l’accès au logement et un urbanisme rénové, etc...) puis, présenter et argumenter le devis au client afin de lui proposer une offre commerciale adaptée à la vente ou à la location de son bien immobilier en fonction des prix du marché actuel et local.</p>	<p>-Cas pratiques :</p> <p>- Expérience immersive en réalité 3D - Visite virtuelle d’un bien. Le candidat fait la visite avec le client afin de déterminer les diagnostics à réaliser.</p> <p>- Le candidat répond à une mission de diagnostics immobiliers portant sur les renseignements d’un ordre de mission et l’établissement d’un devis.</p>	<p>-Les diagnostics obligatoires à effectuer sont identifiés et intégrés dans le devis</p> <p>-Le devis est rédigé en cohérence avec les informations recueillies dans le questionnaire pour identifier les diagnostics obligatoires et non obligatoires à effectuer</p> <p>-Le devis est présenté au client et utilisé pour faire une proposition commerciale cohérente avec le marché immobilier actuel et local</p>
<p>Réalisation des diagnostics immobiliers obligatoires et non obligatoires</p>	<p>-Saisir les données nécessaires à la création du dossier client (données administratives, caractéristiques du bien, diagnostics à faire etc...) sur un logiciel professionnel afin de préparer le dossier administratif du client (coordonnées, bien etc...).</p>	<p>Soutenance orale</p> <p>30 minutes devant le jury de la certification. Elle se déroule en 3 phases :</p>	<p>-Le Dossier de Diagnostic Technique est préparé de façon claire et méthodique.</p> <p>- Les données sont correctement enregistrées dans le logiciel professionnel</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluer la conformité du bien avec les règles applicables selon la législation en vigueur (textes règlementaires et normes de sécurité) afin de préconiser des diagnostics complémentaires selon le bâtiment après vérification de la validité des rapports déjà effectués. - Analyser et évaluer les risques pour établir un plan d'intervention et utiliser les équipements de protections individuelles et collectives requis selon les risques évalués pour chaque diagnostic immobilier sur site afin d'assurer la sécurité des intervenants ainsi que des occupants tout en étant conforme aux exigences du code du travail et de santé publique pendant l'intervention. - Rédiger l'ordre de mission (objet de la mission, identification des intervenants, caractéristiques du bien, Information relative à tout diagnostic, accessibilité, modalité de prélèvement des matériaux susceptible de contenir de l'amiante, modalité de délivrance du rapport et du règlement, ...) afin de faire signer l'ordre de mission au client. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dossier de Diagnostic Technique (DDT) : Soutenance orale portant sur le DDT fourni avec son mémoire professionnel - Cas pratique par une visite virtuelle d'un bien : le candidat répond à une mission de diagnostics immobiliers portant sur les caractéristiques du bien ainsi que le repérage des différentes parties à expertiser ainsi que les différents appareils de mesure nécessaires à l'exécution de la mission conformément à la réglementation. - Cas pratique : réalisation de deux mesures ainsi qu'un 	<ul style="list-style-type: none"> -La réglementation en vigueur concernant les différents diagnostics (amiante, plomb, dpe, électricité, gaz et termites) est correctement appliquée. -L'état des lieux est correctement réalisé avec le client
--	--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> - Mesurer la surface des parties privatives d'un bien afin de répondre aux modes de calculs réglementaires. - Utiliser, calibrer et entretenir les différents outils de mesures afin de s'assurer de la bonne réalisation de la mission. - Réaliser un croquis sur un logiciel professionnel afin d'identifier les zones comportant des anomalies. - Effectuer la mission de repérage en réalisant les essais (déclenchement des dispositifs de protection électrique, mesure de la combustion gaz, ...), sondages (poinçonnement du bois pour la détection des indices d'infestation de termites, détection sonore et visuel des matériaux pouvant contenir de l'amiante,...) et prélèvements (échantillon de matériau ou produit susceptible de contenir de l'amiante à envoyer à un laboratoire accrédité,...) nécessaires et dans le respect des protocoles, des règles sanitaires et de sécurité conformes à la réglementation en vigueur afin de réaliser les différents diagnostics immobiliers conformément aux textes et normes en vigueur (Gaz, Electricité, Amiante, Plomb, Terme, DPE). 	<p>prélèvement avec les appareils de mesures et les Equipements de Protection Individuelle (EPI) mis à disposition.</p>	<p>-L'ordre de mission est correctement rédigé et présenté au client pour signature</p> <p>-Les appareils de mesure sont correctement utilisés conformément aux normes réglementaires.</p>
--	--	---	--

	<p>- Analyser les résultats et les observations suite au repérage des parties intérieures et extérieures du bien en renseignant la grille de contrôle ou la trame réglementaire pour chaque diagnostic immobilier, puis saisir les données des parties visitées (pièces accessibles, partie extérieure, ...) et les différentes mesures et sondages sur le logiciel professionnel afin d'éditer le dossier des diagnostics techniques (DDT) et présenter au client les recommandations de mise aux normes ou les travaux à effectuer.</p> <p>- Restituer oralement au client les constatations effectuées lors du diagnostic en le renseignant sur l'état sanitaire de son bien afin d'assurer la santé et la sécurité des personnes.</p>		<p>-le croquis est réalisé sur un logiciel professionnel</p> <p>- les caractéristiques du bien sont correctement enregistrées</p> <p>-Les protocoles des règles sanitaires et de sécurité sont correctement appliqués</p> <p>-Le bilan diagnostic oral est réalisé de façon clair et détaillée avec le client</p>
	<p>-Utiliser des trames à disposition dans le logiciel professionnel (questions à choix multiples adaptées aux différents diagnostics selon la réglementation en vigueur) et rédiger des recommandations au client en fonction des</p>	<p>Soutenance orale</p> <p>30 minutes devant le jury de la certification.</p>	<p>-Le Dossier de Diagnostic Technique (DDT) est complet et conforme aux réglementations en vigueur.</p>

<p>Rédaction des rapports pour chaque diagnostic effectué et d'un bilan global au client en intégrant les recommandations</p>	<p>résultats des rapports de diagnostics (travaux recommandés, travaux obligatoires, ...) puis, communiquer et conseiller sur les anomalies et les résultats en adaptant son vocabulaire à la typologie du client afin de rendre les rapports envoyés plus compréhensibles</p> <p>-Envoyer les rapports au client afin de répondre à l'offre commerciale et l'ordre de mission établies initialement avec le client.</p>	<p>Elle se déroule en 2 phases :</p> <p>- Dossier de Diagnostic Technique (DDT) : Soutenance orale portant sur le DDT fourni avec son mémoire professionnel</p> <p>- Cas pratique : le candidat doit expliquer le compte rendu mis à sa disposition par le jury en employant les termes techniques attendus et formuler les recommandations pour le Dpe.</p>	<p>- Les résultats d'analyses sont conformes aux résultats des contrôles effectués. Le candidat doit notifier les anomalies constatées et les recommandations faites dans le cadre du DPE sont pertinentes.</p> <p>-Le candidat évalue et identifie les situations à risques ou dangereuses et avertit les parties concernées (donneur d'ordre, autorités compétentes,...). Les possibilités d'amélioration du bâtiment sont justifiées.</p>
	<p>-Assurer et Organiser la veille technique, juridique et réglementaire liée aux activités de l'entreprise afin de réaliser des diagnostics conformément à la réglementation en vigueur.</p>	<p>Soutenance orale</p> <p>15 minutes devant le jury de la certification.</p>	<p>-Le candidat met en place une veille technique, juridique et réglementaire adaptée.</p>

<p>Gestion administrative et commerciale et pilotage de l'activité de diagnostic immobilier</p>	<p>-Réaliser la gestion administrative (facturation, relance devis, relance paiement, divers tableaux de bords, ...) pour pérenniser l'activité et le développement de la société.</p> <p>-Suivre les dates de validités des certifications afin de pouvoir planifier les besoins de formation et le renouvellement des certifications réglementaires pour établir des diagnostics immobiliers conforme à la réglementation en vigueur.</p> <p>-Analyser les pratiques de la concurrence en fonction de son secteur géographique et du marché actuel dans le but d'élaborer une stratégie commerciale pour se positionner sur le marché du diagnostic immobilier.</p> <p>-Organiser des actions commerciales (salon, distributions de flyers, réseaux sociaux,...) afin de développer son portefeuille client.</p> <p>-Négocier les prix afin de fidéliser ses apporteurs d'affaire et sa clientèle.</p> <p>-Fixer des objectifs à atteindre et prévoir les charges d'exploitation en vérifiant si l'activité réelle est conforme aux objectifs, afin d'anticiper des difficultés</p>	<p>Elle se déroule en 2 phases :</p> <p>Soutenance orale sur le mémoire professionnel : élaboration des stratégies commerciales.</p> <p>Cas pratique : le candidat doit proposer un tableau de bord prévisionnel et l'expliquer.</p>	<p>-Le candidat élabore et utilise des outils de gestions adaptés</p> <p>- Le candidat élabore correctement un planning de formation et de certification en intégrant les durées réglementaires entre chaque formation et certification.</p> <p>-Le candidat se positionne de façon cohérente par rapport à la concurrence en intégrant différents critères (géographique, marché actuel, tarifs appliqués...).</p> <p>-Le candidat élabore une stratégie commerciale pertinente pour se positionner devant ses concurrents.</p> <p>-Le candidat propose des tarifs adaptés et est en mesure de les expliquer.</p> <p>- Le candidat élabore correctement un tableau de bord prévisionnel en interprétant les résultats actuels pour évaluer la pérennité de l'entreprise et prendre des décisions en adéquation.</p>
--	---	--	--

	éventuelles et prendre des décisions adaptées à la situation.		
--	---	--	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle