

Progression suggérée pour le bloc de compétences 3 :
Conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise

Activités	1	2	3	4	5	6	7
	Pratique des opérations immobilières	Pratique des baux	Négociation immobilière	Assurer l'efficacité juridique des contrats préparatoires	Pratique de l'acte de vente	Contribution aux opérations sur fonds de commerce	Pratique des actes notariés en présence d'une entreprise
Détaillées en :	1 tâche	2 tâches	4 tâches	2 tâches	4 tâches	4 tâches	5 tâches
Pour faire acquérir :	1 compétence	2 compétences	2 compétences	1 compétence	3 compétences	1 compétence	2 compétences
En prenant appui sur :	6 savoirs associés	2 savoirs associés	7 savoirs associés	6 savoirs associés	13 savoirs associés	6 savoirs associés	9 savoirs associés
Évalués à partir de :	2 indicateurs	4 indicateurs	5 indicateurs	10 indicateurs	9 indicateurs	8 indicateurs	8 indicateurs
	Introduction générale Prérequis pour les activités suivantes			Les démarches étudiées pourront être approfondies dans l'activité 5	Étude des règles communes aux ventes immobilières Étude des règles spécifiques liées à la nature du bien		
	1ère année				2ème année		

Des transversalités avec les blocs de compétences :	1 Pratique des opérations immobilières	2 Pratique des baux	3 Négociation immobilière	4 Assurer l'efficacité juridique des contrats préparatoires	5 Pratique de l'acte de vente	6 Contribution aux opérations sur fonds de commerce	7 Pratique des actes notariés en présence d'une entreprise
Bloc 1 Accompagnement du client selon les règles déontologiques	<p>A1.2 T2 : Etude de la demande du client A1.3 T1 : Constitution du dossier du client A1.3 T3 : Rédaction des écrits à destination notamment des clients et des tiers</p>						
Bloc 2 Conduite d'un dossier en droit des personnes, de la famille et du patrimoine familial		<p>A1.1 T1 : Présentation de la mission de service public du notaire et de son utilité dans le traitement de son dossier</p>	<p>A1.2 T1 : Accueil du client A1.2 T3 : Renseignement et orientation du client selon sa demande</p>	<p>A1.1 T1 : Présentation de la mission de service public du notaire et de son utilité dans le traitement de son dossier</p>	<p>A1.3 T2 : Communication avec les partenaires et les clients par l'intermédiaire de différents canaux A1.1 T3 : Repérage des règles de taxation des actes</p>	<p>A1.1 T3 : Repérage des règles de taxation des actes</p>	<p>A1.1 T3 : Repérage des règles de taxation des actes A1.3 T2 : Communication avec les partenaires et les clients par l'intermédiaire de différents canaux</p>
Bloc 7 Accompagnement du client selon les règles déontologiques	Les biens	Les obligations			La preuve des droits		Les personnes
Bloc 8 Environnement de l'activité notariale	<p>Marché Entreprise Investissement Patrimoine, revenu, richesse Stratégies</p> 						