

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'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
Bloc 1. Commercialisation d'une mission de diagnostic.			
<p>A1.1. Accueil et prise de contact avec le client</p> <p>A1.2. Analyse de la demande et identification du besoin du client</p> <p>A1.3. Présentation et argumentation des diagnostics à réaliser et leurs intérêts</p>	<p>C1.1. Etablir un premier contact avec le client en procédant à un accueil de qualité afin de créer un climat de confiance et d'écoute avec celui-ci.</p> <p>C1.2. Détecter les besoins du client afin de cibler la demande en demandant les informations nécessaires à l'élaboration de l'offre commerciale.</p> <p>C1.3. Présenter commercialement les différents diagnostics à réaliser en fonction des différentes informations recueillies au préalable dans le but de renseigner le client de l'intérêt et la durée de validité de chacun des diagnostics en tenant compte du cadre réglementaire correspondant, et en insistant particulièrement sur les enjeux de santé d'environnement et de sécurité.</p>	<p>ME1.1. Mise en situation Le candidat doit répondre à un besoin de diagnostic immobilier en analysant la demande. Les membres du jury jouent le rôle du client et le candidat le rôle du diagnostiqueur.</p> <p>ME1.2. Echanges avec le jury</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation du mémoire du candidat, sur la partie positionnement commercial et marché - Questions- réponses portant sur le déroulement de la mise en situation et sur la soutenance du mémoire. Les questions couvrent l'ensemble du bloc « Commercialisation d'une mission de diagnostic » 	<p>CE1.1/2. L'accueil et l'analyse client ont été réalisées dans un cadre chaleureux favorisant l'expérience client et le recueil d'information. Le client a été accueilli et identifie son interlocuteur et la société représentée ; les questions posées sont majoritairement ouvertes et ciblent les informations nécessaires à l'établissement d'une proposition commerciale adaptée ; les descriptifs des bâtiments et des documents techniques ont été étudiés ; les offres de diagnostics ont été présentées au client ; elles sont personnalisées en fonction de ses besoins.</p> <p>CE1.3. Le cadre réglementaire, les intérêts et les durées de validité de chacun des diagnostics à réaliser sont précisés au client. Les informations qui justifient la réalisation de chaque diagnostic sont connues et énumérées.</p>

<p>A1.4. Réalisation et rédaction d'une proposition commerciale adaptée</p>	<p>C1.4. Elaborer une proposition commerciale adaptée en s'appuyant sur les différentes informations recueillies lors de la prise de contact pour que celle-ci soit conforme à la demande du client, aux spécificités techniques et réglementaires en vigueur afin de d'initier les conditions réalistes de succès de la mission.</p>		<p>CE1.4/5 Le cadre de la mission et les points de contrôle à réaliser sont présentés ; les normes en vigueur applicables et les mentions légales sont indiquées dans les documents contractuels (contrat de mission) ; le projet a été correctement estimé et justifié (charge de travail, coût d'intervention, visites préalables d'évaluation des risques services obligatoires et optionnels...) ; les obligations des deux parties prenantes sont rappelées.</p>
<p>A1.5. Elaboration d'un ordre de mission</p>	<p>C1.5. Réaliser un ordre de mission à partir de la proposition commerciale afin de formaliser la relation contractuelle entre le donneur d'ordre et le diagnostiqueur en rappelant les obligations de chacun.</p>		
<p>A1.6. Promotion et positionnement des prestations de diagnostics immobiliers</p>	<p>C1.6.1 Organiser et déployer la promotion, la communication des prestations de diagnostics immobiliers en fonction des prescripteurs et des clients afin de développer son activité.</p> <p>C1.6.2. Positionner son offre sur le marché, en faisant une étude de la concurrence et de l'évolution des besoins marché afin de garantir des propositions tarifaires cohérentes en différenciant son offre et ses services dans le but de pérenniser l'activité.</p>		<p>CE1.6.1/2 Un réseau de prescripteurs pertinents est identifié ; une veille sur le secteur de l'immobilier est réalisée ; la diversité des sources et sa fréquence sont pertinentes au regard du projet professionnel défendu ; les techniques de démarchage sont connues et mises en œuvre régulièrement ; les actions commerciales sont suivies ; des indicateurs de performances sont identifiés et analysés ; des actions d'amélioration de la performance commerciale sont prises et leur impact est mesuré Les grilles tarifaires sont réalistes et tiennent compte du marché actuel.</p>

Bloc 2. Réalisation d'une mission de diagnostic.

Les critères de compétences des opérateurs de diagnostics immobiliers sont définis par l'arrêté du 24 décembre 2021 et sont encadrés par des organismes de certification accrédités COFRAC.

<p>A2.1. Préparation de la mission</p>	<p>C2.1. Préparer une mission de diagnostics immobiliers en s'appuyant sur les différents éléments spécifiques au bien immobilier concerné et en tenant compte de la réglementation en vigueur afin de gérer le matériel et les équipements nécessaires à la réalisation de la mission.</p>	<p>ME2.1. Partie pratique (1) : Mise en situation professionnelle avec réalisation d'un mesurage et/ou prélèvement. Tirage au sort parmi six sujets correspondants aux six modules du diagnostic immobilier avec matériel à disposition. Le candidat sera évalué sur le module tiré au sort.</p>	<p>CE2.1.1 Les problématiques spécifiques (zone implantation, nuisible, points stratégiques de contrôles) ont été repérés de manière exhaustive. CE2.1.2. Le matériel de mesure a été vérifié et est fonctionnel ; la feuille de route et les supports d'enregistrement ont été élaborés- leurs conceptions facilitent la rédaction du rapport ; le déroulement prévisionnel du diagnostic est organisé.</p>
<p>A2.2. Réalisation des différents diagnostics immobiliers réglementaires - DPE (Diagnostic de Performance Energétique) - amiante - gaz - plomb - électricité - termites</p>	<p>C2.2. Réaliser l'ensemble des contrôles selon des critères préétablis afin de réaliser les différents diagnostics immobiliers réglementaires (DPE, amiante, gaz, plomb, électricité, termites) en effectuant des mesures, des prélèvements, tests, essais et poinçonnements.</p>	<p>ME2.2. Partie pratique (2) : Correction des trois rapports délivrés par le candidat au préalable, comprenant obligatoirement un rapport DPE et amiante. Le troisième rapport est au choix du candidat parmi les modules gaz, plomb, électricité ou termites. Les rapports doivent être réalisés avec un logiciel de diagnostic agréé.</p>	<p>CE2.2.1. Le choix du matériel est adapté au contrôle à effectuer. CE2.2.2. La méthodologie du prélèvement ou mesurage, test ou essai est appliquée et conforme à la réglementation. CE.2.2.3. Les contrôles effectués sont en adéquations des protocoles.</p>
<p>A2.3. Analyse des résultats</p>	<p>C2.3. Analyser les résultats suite au(x) prélèvement(s) et mesurages effectués au préalable, en identifiant les anomalies et en présentant les axes d'améliorations</p>	<p>ME2.3. Partie théorique : La note correspond à la moyenne obtenue par le candidat lors des évaluations</p>	<p>C2.3.1 L'analyse des résultats est pertinente et en rapport avec les mesurages précédemment effectués.</p>

<p>A2.4. Rédaction des rapports de diagnostics immobiliers conformes à la réglementation en vigueur</p>	<p>correspondants dans le but de prévenir le propriétaire et le futur acquéreur de l'état des installations électrique et gaz, et affirmer ou infirmer de la présence d'agents de dégradation biologique du bois, de plomb ou fibres d'amiante et estimer la consommation d'énergie et les taux d'émissions de gaz à effet de serre. Le cas échéant, des recommandations réglementaires et spécifiques pour favoriser l'accueil des personnes en situation de handicap seront proposées au propriétaire du local pouvant accueillir du public selon l'arrêté du 20 avril 2017 relatif à l'accessibilité aux personnes handicapées des établissements recevant du public lors de leur construction et des installations ouvertes au public lors de leur aménagement.</p> <p>C2.4. Rédiger des rapports conformes aux réglementations en vigueur et spécifiques à chaque diagnostic afin de le remettre au donneur d'ordre dans le but d'exonérer de vices cachés le propriétaire vis-à-vis de l'acquéreur ou le bailleur vis-à-vis du locataire et ainsi garantir la transparence lors de la transaction.</p>	<p>théoriques (QCM) relatives à l'arrêté du 24 décembre 2021 définissant les critères de certification des opérateurs de diagnostic technique et des organismes de formation et d'accréditation des organismes de certifications.</p> <p>ME2.4. Echange avec le jury :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation du mémoire du candidat, sur la partie réalisation des diagnostics immobiliers. - Questions-réponses portant sur le déroulement de la mise en situation et sur la soutenance du mémoire. Les questions couvrent l'ensemble du bloc « Réalisation d'une mission de diagnostic » 	<p>C2.3.2. Les anomalies ont été clairement identifiées.</p> <p>C2.3.3. Les axes d'améliorations proposés sont pertinents et cohérents. Le cas échéant, dans le cas d'un local pouvant accueillir du public, des recommandations réglementaires et spécifiques à l'accueil des personnes en situations de handicap sont proposées selon l'arrêté du 20 avril 2017 relatif à l'accessibilité aux personnes handicapées des établissements recevant du public lors de leur construction et des installations ouvertes au public lors de leur aménagement.</p> <p>C2.3.4. Les conclusions apportées sont en adéquations avec les résultats.</p> <p>CE2.4.1. Les rapports rédigés sont conformes aux réglementations en vigueur, le contenu est complet et compréhensif pour le client.</p> <p>CE2.4.2. Un logiciel agréé a été utilisé lors de la rédaction des rapports : les rapports sont réglementaires et comportent tous les éléments.</p> <p>CE2.4.3. Les rapports comportent les analyses et les conclusions, dont les points problématiques, les écarts les besoins</p>
---	--	--	---

			<p>d'adaptation, la proposition de modifications, les améliorations obligatoires et/ou nécessaires ; celles-ci sont pertinentes et conformes aux résultats des contrôles réalisés au préalable.</p> <p>CE2.4.4. Les normes applicables aux bâtiments sont mentionnées.</p>
<p>Bloc 3. Pilotage (si projet création de société) / et développement (si projet d'intégration dans une société existante) d'une entreprise en diagnostic.</p>			
<p>A3.1. Réalisation d'une étude prévisionnelle</p>	<p>C3.1.1. Réaliser une étude prévisionnelle dans le cadre d'une création ou reprise d'un cabinet de diagnostic en s'appuyant sur la zone de chalandise prédéfinie et le marché du secteur du diagnostic actuel afin que le projet soit réalisable et viable.</p> <p>C3.1.1(bis) Evaluer le coût que représente l'embauche d'un salarié au sein d'un cabinet de diagnostics en calculant le seuil de rentabilité de la société de manière à ce que le projet soit viable. Proposer un plan de développement à mettre en place pour apporter une évolution au sein d'un cabinet existant.</p>	<p>ME3.1. Echanges avec le jury</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation du mémoire du candidat, sur la partie pilotage et développement - Questions- réponses portant sur la soutenance du mémoire. Les questions couvrent l'ensemble du bloc « Pilotage et développement d'une entreprise en diagnostic » 	<p>CE3.1.1. Le business plan réalisé est complet et les chiffres sont cohérents avec le projet et le secteur d'activité. Le projet est réaliste et viable.</p> <p>CE3.1.2. Les obligations en matière d'assurance sont connues et citées par le candidat.</p> <p>C3.1.1(bis) Un tableau regroupant l'ensemble des coûts que représente l'embauche d'un salarié.</p> <p>C3.1.1.2(bis) Un plan de développement a été réalisé et celui-ci est réalisable et cohérent avec le secteur d'activité.</p>
<p>A3.2. Gestion administrative</p>	<p>C3.2. Gérer la partie administrative d'une société en diagnostics immobiliers en</p>		<p>CE3.2.1. La mise en place d'entretien individuel annuel est formalisée.</p>

<p>A3.3. Planification et coordination des équipes et des activités</p>	<p>effectuant l'ensemble des formalités et les tâches nécessaires et obligatoires afin d'être en conformité avec la loi et les objectifs stratégiques.</p> <p>C3.3. Coordonner une équipe et planifier l'ensemble des activités propres à la société de diagnostics dans le but de définir les rôles et responsabilités de chacun, en répondant à un objectif commun nécessaires à la pérennité de l'entreprise, le cas échéant la mise en place d'une organisation adaptée aux personnes en situation de handicap afin d'être en capacité de proposer un poste aménagé.</p>		<p>CE3.2.2. Les objectifs de la société sont clairement définis.</p> <p>CE3.2.3. Définir un chiffre d'affaires prévisionnel et des objectifs individuels.</p> <p>CE3.3.1. Un suivi d'entretien des matériels est réalisé régulièrement afin de garantir de la qualité des mesures réalisées.</p> <p>CE3.3.2. Le suivi des certifications est effectué régulièrement.</p> <p>CE3.3.3. Un suivi des formations continues à réaliser durant la période de validité des certifications est effectué.</p> <p>CE3.3.4 Le cas échéant, le candidat préconise une organisation adaptée à l'embauche d'une personne en situation de handicap.</p>
<p>A3.4. Assurer la santé et la sécurité sur les chantiers</p>	<p>C3.4. Sensibiliser et former son personnel aux consignes de sécurité et de prévention (amiante sous-section 4, habilitation électrique) afin de prévenir des risques professionnels engendrés lors de la réalisation de certaines missions.</p>		<p>CE3.4.1. Le candidat connaît les réglementations concernant la prévention des risques et la protection des salariés (amiante sous-section 4, habilitation électrique, PCR, document unique).</p> <p>CE3.4.2. Le candidat connaît les obligations de formation et de renouvellement.</p>

<p>A3.5. Supervision des obligations de certifications et formations continues</p> <p>A3.6. Informations des évolutions technologiques et des nouveaux besoins en matériel liés au métier</p>	<p>C3.5. Superviser une équipe de diagnostiqueur en s'assurant du bon suivi des obligations de certifications, formations continues et recyclages des formations complémentaires afin de répondre à la réglementation en vigueur selon l'arrêté du 24 décembre 2021.</p> <p>C3.6. S'informer des évolutions technologiques et des nouveaux besoins en matériel lié au métier en s'appuyant sur une veille réglementaire sectorielle, dans le but de mettre en place les mesures nécessaires au respect des obligations réglementaires du secteur du diagnostic immobilier.</p>		<p>CE3.4.3. L'obligation de mise à disposition d'un document unique d'évaluation des risques est connue et appliquée.</p> <p>CE3.4.4. Le matériel et les équipements de protection obligatoire à la réalisation des différents diagnostics est listé.</p> <p>CE3.5. Un planning de suivi des obligations de certification (surveillance documentaire, contrôle sur ouvrage), formations continues (entre le début du cycle de certification et la quatrième année du cycle et au cours des dix-huit mois avant la fin de son cycle de certification), ainsi que les recyclages des formations complémentaires est réalisé et appliqué.</p> <p>C3.6.1. Le candidat est affilié à des revues et événements professionnels.</p> <p>CE3.6.2 Une veille sectorielle est suivie et appliquée. Une organisation a été mise en place afin de suivre les évolutions réglementaires et se tenir régulièrement informé.</p>
---	--	--	--

A : Activité(s)

C : Compétence(s)

ME : Modalité(s)

CE : Critère(s) d'évaluation(s)