



PROGRAMME DE FORMATION

LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Les objectifs de la formation sont:

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

Publics visé : Salarié ou agent commercial d'une agence immobilière

Pré-requis : Aucun

Moyens Pédagogiques:

Moyens pédagogiques : support de cours PDF, Plateforme en ligne , Échange avec le formateur

Moyens techniques : Ordinateur, Cours

Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le(s) bénéficiaire(s): Le référent pédagogique est la personne chargée de suivre l'apprenant, de l'assister dans son parcours. Il est un guide dans le processus d'enseignement et d'apprentissage personnalisés. Il joue un rôle moteur dans la formation. La qualité du suivi

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



participe au maintien de la motivation de l'apprenant et permet de pallier d'éventuelles difficultés rencontrées par l'apprenant.

Référent pédagogique et technique : ALEXANDRE Hugo

hugo@groupe-academy.com

01 89 70 66 98

Délai de réponse: sous 48 heures

Horaires: Du Lundi au Vendredi de 9h00 à 19h00

Evaluation:

Suivi de l'exécution : Le candidat sera évalué par un QCM puis une Attestation d'assiduité sera signées

Sanction : Une Attestation de formation lui sera délivrée

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation : Quiz

Durée et modalités de déroulement:

Durée totale de la formation : 18 heures

Rythme : en continue

Modalité de déroulement : Elearning

Délai d'accès: Sous 48 heures

Accessibilité:

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour tout besoin d'adaptation spécifique (rythme, supports, aménagement des modalités pédagogiques), merci de contacter notre référent handicap (OHAYON Gabriel) à l'adresse suivante: handicap@groupe-academy.com

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



Détail du programme de formation:

LE NÉGOCIAUTEUR IMMOBILIER

Module 0 : Test de positionnement

Module 1: L'Agent immobilier

- Introduction
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier
- Quiz

Module 2: La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection
- Quiz

Module 3 : Les Rendez vous vendeur

Le R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- Simulation

Le R1

- R1 et objectifs
- La préparation du R1

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Modalités du financement
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien
- Vérification des mesures
- Simulation
Le R2
 - Qu'est-ce que le R2
 - Présentation du CR estimation
 - Les forces et les faiblesses
 - Les outils d'estimation
 - Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
 - La défense du prix de l'estimation
 - Simulation
 - Les honoraires
 - Le bon de visite
 - Conclusion
 - Quiz

Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients
- La découverte acquéreur
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients
- Comment négocier une offre d'achat
- Quiz

Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat?

L'ACADEMY
37 Rue Collange 92300 Levallois Perret
Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A
SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat
- Quiz

Module 6 : Le mandat exclusif

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et du bien
- Etat d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité
- Quiz

Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Introduction
- Le règlement de copropriété
- Les procès verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives
- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques , des pollutions, des parasites et des thermites
- Loi carrez
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré état daté
- Quiz

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence
- Quiz

Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente
- Quiz

Module 10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente
- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes
- Quiz

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion
- Quiz

Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque?

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt



- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?
- Quiz

Module 13 : Divers thèmes

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

Module 14 : Cas Pratiques

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France