

## **DEBUTER EN TRANSACTION IMMOBILIERE**

### **PROGRAMME DE FORMATION**

**Public :** Intermédiaires en transaction immobilière débutants ou toute personne intéressée par la transaction immobilière (agents immobiliers et collaborateurs).

**Durée :** 5 jours (7 heures par jour : 9h-12h30 et 14h-17h30).

**Prérequis :** aucun.

#### **Objectifs :**

- Connaître la réglementation applicable aux différents statuts permettant d'exercer une activité d'intermédiaire en immobilier.
- Cerner les obligations liées à ces statuts.
- Être en capacité d'organiser et de mener une prospection efficace.
- Maîtriser les techniques de négociation avec le vendeur et avec l'acquéreur.
- Être en capacité de s'assurer de la capacité de financement de l'acquéreur.

#### **Moyens pédagogiques et techniques et encadrement :**

##### ***Méthodes pédagogiques :***

- Projection d'un diaporama permettant de suivre le fil conducteur.
- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation.
- Réponses aux questionnements à la fin de chaque point.
- Validation orale de l'acquisition des connaissances en fin de demi-journée.

##### ***Moyens techniques :***

- Ordinateur et rétroprojecteur (présentation power point), paper board.
- Support de formation remis aux stagiaires sous forme de clé USB.
- Utilisation d'outils nomades (téléphones, tablettes, ordinateurs) pour des évaluations diagnostics et/ou formatives.
- Salle adaptée au nombre de stagiaires inscrits ainsi qu'aux personnes à mobilité réduite.

**Encadrement :** Formateur diplômé ayant une expérience de terrain.

## **Contenu :**

### ***Introduction***

#### ***MODULE 1 : ASPECTS REGLEMENTAIRES DES ACTIVITES IMMOBILIERES (2 JOURS)***

##### ***LA REGLEMENTATION***

- ✓ La loi Hoguet du 2 janvier 1970
- ✓ La loi SRU
- ✓ La loi ALUR
- ✓ La loi MACRON
- ✓ La loi ELAN
- ✓ Le code de déontologie

##### ***LE STATUT DES ACTEURS PROFESSIONNELS : CONDITIONS D'ACCES ET D'EXERCICE***

- ✓ Les conditions d'accès : aptitude, moralité
- ✓ Les conditions d'exercices : garantie, assurance, registre, affichage

##### ***LE STATUT DES ACTES***

- ✓ Le mandat
- ✓ Les documents obligatoires
- ✓ Les contrats préparatoires à la vente immobilière

#### ***MODULE 2 : TECHNIQUES DE PROSPECTION IMMOBILIERE (1 JOUR)***

##### ***POUR UNE PROSPECTION EFFICACE***

- ✓ Les étapes clés
- ✓ Les attitudes
- ✓ Le cycle
- ✓ Rendre la prospection performante

##### ***LES TECHNIQUES DE PROSPECTION***

- ✓ Organisation et mise en place
- ✓ La prospection outbound
- ✓ La prospection inbound
- ✓ La prospection indirecte

#### ***MODULE 3 : TECHNIQUES DE NEGOCIATION IMMOBILIERE (2 JOURS)***

##### ***LA NEGOCIATION AVEC LE VENDEUR : LA PRISE DE MANDAT***

- ✓ La préparation du rendez-vous
- ✓ Le déroulement de l'entretien
- ✓ La présentation de l'évaluation
- ✓ La rétractation
- ✓ Les documents à récupérer auprès du vendeur
- ✓ Les diagnostics
- ✓ La plus-value immobilière
- ✓ Le suivi pendant le mandat
- ✓ Le mandat par correspondance

### ***LA NEGOCIATION AVEC L'ACQUEREUR***

- ✓ La préparation de l'entretien
- ✓ La prise de contact
- ✓ La découverte des besoins
- ✓ L'argumentation
- ✓ Les objections et leur traitement
- ✓ Le debriefing et le suivi de la visite
- ✓ La négociation lors de l'offre d'achat
- ✓ De l'offre d'achat à la vente définitive

### ***LE FINANCEMENT DE L'ACQUISITION***

- ✓ La solvabilité de l'acquéreur
- ✓ Le plan de financement

### ***Conclusion***

#### **Modalités de suivi et appréciation des résultats :**

- Exercices d'application.
- Quiz permettant d'apprécier l'acquisition des connaissances théoriques.
- Questionnaire d'évaluation de l'action.
- La formatrice est disponible pour apporter des réponses aux questions après l'évaluation.
- Fiche de présence émargée.
- Attestation de formation.

#### **Documents remis :**

- Règlement intérieur
- Conditions générales de vente
- Attestation individuelle de formation

#### **Organisation :**

- Formation inter-entreprises :
  - ✓ Nombre de stagiaires minimum : 3
  - ✓ Nombre de stagiaires maximum : 10
- Formation intra-entreprise : Organisation sur mesure, nous contacter par mail : [sp@passimmoformation.fr](mailto:sp@passimmoformation.fr)

#### **Tarifs**

- Formation inter-entreprises : 1300 € par participant. L'organisme de formation PAJAUD/GUEGUEN Solange est exonéré de TVA.
- Formation intra-entreprise ; nous contacter par mail : [sp@passimmoformation.fr](mailto:sp@passimmoformation.fr)