

---

## Programme de Formation

---

### E-Learning : Le négociateur immobilier – Du débutant à l'expert

#### Description

#### Points Forts

Formation immersive et professionnalisante, composée de 14 modules et 154 leçons interactives, pour découvrir ou approfondir les missions du négociateur immobilier, à travers des simulations de rendez-vous, des cas pratiques et des outils opérationnels.



#### Public visé

- Négociateurs immobiliers débutants ou confirmés
- Agents commerciaux ou mandataires en immobilier
- Responsables d'agences et managers d'équipes commerciales
- Toute personne en reconversion vers les métiers de la transaction immobilière



#### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les obligations, outils et pratiques du négociateur immobilier
- Savoir conduire un rendez-vous vendeur jusqu'à la signature du mandat
- Accompagner efficacement acheteurs et vendeurs dans toutes les étapes de la vente
- Maîtriser les aspects juridiques, fiscaux et commerciaux du métier
- Renforcer sa posture professionnelle et sa capacité de négociation

#### Organisation

---

**Durée :** 18 heures

**Mode d'organisation :** E-learning

#### Contenu pédagogique

---



#### Description

Le parcours est structuré en **14 modules** abordant toutes les dimensions du métier, du premier contact client à la signature de l'acte de vente, en passant par la négociation, les obligations légales et la relation bancaire.

##### 1. Le métier d'agent immobilier

- Cadre juridique et obligations professionnelles
- Code de déontologie

##### 2. Prospection immobilière

- Techniques de prospection active et passive
- Préparation et efficacité commerciale

##### 3. Rendez-vous vendeur (R0, R1, R2)

- Déroulé complet des étapes de prospection à la signature



- Simulations téléphoniques et terrain
- Défense du prix et des honoraires
- 4. Commercialisation du bien**
  - Signature de mandat
  - Création d'une annonce performante
  - Organisation des visites
  - Négociation d'offres d'achat
- 5. Le mandat**
  - Différences entre mandat simple, exclusif et semi-exclusif
  - Contenu juridique d'un mandat
  - Défense de l'exclusivité
- 6. Pièces à collecter lors de la signature du mandat**
  - Dossiers techniques, diagnostics obligatoires, documents copropriété
  - Pré-états datés, attestations et obligations réglementaires
- 7. Documents d'information précontractuelle**
  - Cas d'agence ou de hors agence
  - Cadre légal du DIP
- 8. L'offre d'achat et le compromis de vente**
  - Étapes juridiques et contractuelles
  - Clause de rétractation, annexes obligatoires
  - Particularités des biens en copropriété
- 9. Négociation avec la banque (aide à l'acquéreur)**
  - Relation bancaire, types de prêts, garanties
  - Accompagnement du client jusqu'au financement
- 10. Thématiques juridiques complémentaires**
  - Loi SRU, actes notariés, prorogation, financement, état daté
  - Résolution amiable et suivi post-acte
- 11. Cas pratiques**
  - Mandats, offres, compromis, procurations, avenants
  - Mise en situation professionnelle complète
- 12. Négociation en contexte complexe**
  - Entrée anticipée, départ tardif du vendeur
  - Financement bloqué, perte de titre de propriété
- 13. Fin de mission et suivi client**
  - Livraison du bien, transfert de propriété
  - Fidélisation post-signature
- 14. Synthèse et évaluation finale**
  - Récapitulation des acquis
  - Quiz et simulation de cas



### **Prérequis**

- Aucune compétence préalable exigée
- Connaissances de base en bureautique et navigation web recommandées



### **Modalités pédagogiques**

- Formation asynchrone 100 % à distance
- Simulations immersives, vidéos explicatives, quiz interactifs
- Études de cas pratiques et mises en situation
- Parcours progressif à rythme libre



### ***Moyens et supports pédagogiques***

- Plateforme e-learning compatible SCORM
- Vidéos de simulation terrain, infographies, grilles juridiques
- Quiz formatifs par module
- Accessibilité via navigateur (Edge, Chrome, Firefox, Safari)
- Systèmes compatibles : Windows



### ***Modalités d'évaluation et de suivi***

- Évaluation continue via quiz interactifs
- Évaluation finale avec validation des connaissances
- Suivi des temps de connexion et des modules complétés
- Attestation de formation délivrée par l'organisme