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