

FORMATION

Négociateur Immobilier (E-learning)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre légal et réglementaire de l'immobilier. Comprendre la loi Hoguet.
- Prospector efficacement et développer votre portefeuille clients. Mettre en place une stratégie de prospection performante et construire un réseau.
- Mener une transaction immobilière de A à Z. Estimer un bien, conduire les rendez-vous, gérer les objections, conclure la vente et assurer un suivi client irréprochable.
- Appliquer les règles déontologiques et les obligations légales.
- Développer votre posture professionnelle et votre autonomie d'entrepreneur. Gérer votre temps, fixer vos objectifs, choisir votre statut juridique et piloter votre activité avec efficacité et rentabilité.
- Bloc de la Certification officielle RNCP38277

Depuis 2013

Les avantages de vous former chez Fortissimo Formation

Chez Fortissimo, on ne forme pas seulement des négociateurs, on construit des carrières durables. Tous les intervenants aux formations dispensées par Fortissimo Formation sont des professionnels en activité sélectionnés pour leur aptitude à communiquer leur savoir-faire avec une pédagogie proactive.

SCAN ME



COORDONNÉES

Mme Florence Beuvelet

TEL : 06 72 88 25 81

MAIL :
contact@fortissimo-formation.fr

PRÉ-REQUIS

- Bonne expression orale et écrite.
- Motivation et projet professionnel validé.

PUBLIC VISÉ

- Les demandeurs d'emploi
- Les personnes en reconversion professionnelle
- Les jeunes post-bac
- Les professionnels en exercice

DURÉE, TARIF ET FINANCEMENT

- Prix : 2200 €
- Durée : 70 heures (E-learning)
- Formation éligible CPF, OPCO

FORMATION: NÉGOCIATEUR IMMOBILIER (E-LEARNING)

MODULE 1 : LA RÉGLEMENTATION ET L'ENVIRONNEMENT DU METIER D'AGENT IMMOBILIER

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le contexte économique du secteur de l'immobilier
- Connaître les obligations et les compétences nécessaires pour exercer les activités d'entremise et de gestion immobilière
- Maîtriser la réglementation encadrant les activités immobilières, en particulier la loi Hoguet

CONTEXTE ÉCONOMIQUE

- Mutation du marché immobilier
- Réforme de la loi Hoguet du 2 janvier 1970
- Difficultés d'accession à la propriété

LES OBLIGATIONS DES PROFESSIONNELS D'ENTREMISE ET DE GESTION IMMOBILIÈRE

- L'existence d'un mandat
- La tenue des registres
- L'obligation de publicité et d'affichage

LA PROPRIÉTÉ ET LES BIENS IMMOBILIERS

- Les caractéristiques du droit de propriété
- La définition de l'immeuble
- Les limites et les atteintes au droit de propriété

UNE ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE ENCADRÉE

- Les acteurs des activités immobilières concernés par la loi Hoguet
- Les acteurs des activités immobilières non concernés par la loi Hoguet
- La carte professionnelle

LA RESPONSABILITÉ DES PROFESSIONNELS D'ENTREMISE ET DE GESTION IMMOBILIÈRE

- La responsabilité civile
- La responsabilité pénale
- L'encadrement et le contrôle des activités de transaction et gestion immobilière

DES AGENCES IMMOBILIÈRES AUX FORMES MULTIPLES

- Les agences traditionnelles indépendantes
- Les réseaux de mandataires
- Votre avenir dans ce concert d'agences immobilières multiformes ?

MODULE 2 : DEVENEZ UN PROFESSIONNEL EFFICACE : GESTION DU TEMPS ET SAVOIR-ÊTRE

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux et principes de base d'une organisation efficace
- Savoir maîtriser et optimiser son temps de travail pour mieux gérer ses projets
- Développer l'indépendance professionnelle

ÊTRE INDÉPENDANT : C'EST ÊTRE COURAGEUX ET LIBRE

- La notion de travail : une évolution considérable
- Avantages et inconvénients du travailleurs indépendant
- Les qualités essentielles d'un travailleur indépendant

LA GESTION DU TEMPS ET VOUS : SAVOIR GÉRER SES EFFORTS INTELLIGEMMENT

- Avez-vous un problème avec la gestion du temps ?
- Les sabotages personnels
- Comment mieux gérer son temps ?

DIFFÉRENTES MÉTHODES ET CONSEILS DE PRODUCTIVITÉ À APPLIQUER

- Les petites victoires
- Les outils de gestions du temps
- Mise en place

FORMATION: NÉGOCIATEUR IMMOBILIER (E-LEARNING)

**MODULE 3 : BÂTIR ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU : LES
METHODES DE PROSPECTION IMMOBILIERE**

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les méthodes de prospection et leur mise en œuvre
- Maîtriser les techniques de prospection
- Bâtir et développer un réseau

**LES MÉTHODES DE PROSPECTION
ET LEUR MISE EN ŒUVRE**

- Introduction aux méthodes de prospection
- Les 3 stratégies prospection
- Zoom sur la prospection à court et long terme

LA PROSPECTION EN PRATIQUE

- Questions autour de la prospection
- Objectifs et préparation de votre prospection
- Mise en application des méthodes de prospection

**NOS CONSEILS POUR ÊTRE PLUS
EFFICACE**

- Argumentaire PAP
- Adapter votre façon de prospecter à vos objectifs
- Gagnez en efficacité

FORMATION: NÉGOCIATEUR IMMOBILIER (E-LEARNING)

**MODULE 4 : PRISE DE MANDAT
LA METHODE GAGNANTE : R1/R2**

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et appliquer les étapes de préparation des rendez-vous
- Acquérir des connaissances sur la notion de prix et le marché immobilier
- Maîtriser les techniques de gestion des objections

**PRÉPARATION DES RENDEZ-VOUS
(R1 / R2)**

- Avantage du R1 / R2
- Préparation du R1
- Déroulé du R1

ENTRE LE R1 ET LE R2

- La notion prix / marché
- Les méthodes de détermination de prix
- Rédaction du dossier d'estimation
- Comment rédiger un texte de publicité
- Points de vigilance

OBJECTIONS DU VENDEUR

- Les objections les plus courantes
- Comment traiter une objection

FORMATION: NÉGOCIATEUR IMMOBILIER (E-LEARNING)

MODULE 5 : TECHNIQUE COMMERCIALES : LA RELATION ACQUÉREUR

Objectifs pédagogiques

- Compréhension et communication efficace avec le client
- Analyse de la sociologie du client
- Gestion efficace des visites et suivi

RENCONTRE ET DÉCOUVERTE DES BESOINS DU CLIENT

- L'origine de la rencontre avec le client acquéreur
- La découverte des besoins ou radiographie de l'acquéreur
- Les conversations pour réussir son plan de découverte

LA MÉTHODOLOGIE DES VISITES

- Les étapes importantes d'une visite
- Comment conclure une vente sans laisser filer l'acheteur
- Bilan d'une visite

LE PROCESSUS DE VENTE

- Offre d'achat : L'acheteur et ses engagements
- Contrôle de la signature de l'offre
- La partie administrative du processus de vente
- Et après...

LA SOCIOLOGIE DE L'ACQUÉREUR

- Définir des types de clients
- Les 12 typologies de clients à connaître
- La méthode SONCAS

TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Les différents types d'objections
- Chronologie à adopter
- Techniques pour réagir face à une objection

MODULE 6 : LES AVANT CONTRATS : DU MANDAT DE VENTE À L'ACTE NOTARIÉ

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les spécificités du mandat de vente immobilier
- Maîtriser les règles communes aux avant-contrats dans la vente immobilière
- Connaître les différents types d'avant-contrats dans la vente immobilière

LES SPÉCIFICITÉS DU MANDAT DE VENTE IMMOBILIÈRE

- Les différents types de mandats de vente
- Le contenu du mandat de vente
- La rémunération de l'agent immobilier

LES CONTRATS QUI JALONNENT LE PROCESSUS DE VENTE

- La promesse unilatérale de vente dite la promesse de vente
- La promesse synallagmatique de vente (PSV) / Le compromis de vente
- La promesse d'achat dite l'offre d'achat

LE CONTRAT DE PRÊT

- Les modalités de formation du contrat de prêt
- Les effets du contrat de prêt

LES SÛRETÉS

- La notion de sûreté
- L'hypothèque classique dites « conventionnelle »
- L'inscription en privilège de prêteur de deniers (PPD)
- La caution

LES RÈGLES COMMUNES AUX AVANT-CONTRATS DANS LA VENTE IMMOBILIÈRE

- Le contenu de la réglementation des avant-contrats
- La condition suspensive d'obtention du prêt
- La protection de l'acquéreur

L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

- Les formalités préalables
- Les effets de la vente

LA PROTECTION DE L'EMPRUNTEUR

- L'information à l'emprunteur
- Le délai de réflexion
- L'interdépendance des contrats de vente et de prêt

MODULE 7 : DIAGNOSTICS IMMOBILIERS : NOTIONS DU BÂTIMENT ET URBANISME

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les acteurs et les termes du bâtiment
- Acquérir une connaissance approfondie de l'origine, du contenu, des fonctions du cadastre et de la division parcellaire
- Maîtriser les concepts du Plan local d'urbanisme, les autorisations administratives, le lotissement et le contrat de construction de maisons individuelles

LES NOTIONS DU BÂTIMENT

- Les acteurs, leur fonction et leur responsabilité
- Les termes du bâtiment
- Isolation et chauffage

LA CONSTRUCTION ET L'URBANISME

- Le PLU
- Les autorisations administratives
- Le lotissement
- Le contrat de construction de maisons individuelles

LE CADASTRE

- L'origine et le contenu du cadastre
- Les principales fonctions du cadastre
- La division parcellaire

LES DIAGNOSTICS

- Présentation du DPE
- Diagnostic amiante, plomb et État parasitaire
- Diagnostic Gaz et électricité

MODULE 8 : LES OBLIGATIONS DÉONTOLOGIQUES DE L'AGENT IMMOBILIER

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et les enjeux de la déontologie dans le domaine de l'immobilier
- Appréhender les mesures de prévention et de lutte contre le blanchiment d'argent
- Comprendre les mécanismes de lutte contre la discrimination

DÉONTOLOGIE, TRACFIN ET PRÉVENTION DE LA DISCRIMINATION

- Un code de déontologie
- La lutte contre le blanchiment
- La prévention de la discrimination

CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Le contrôle judiciaire
- Le contrôle de la DGCCRF
- Le rôle consultatif du CNTGI

MODULE 9 : STATUT DU CONSEILLER IMMOBILIER ET CRÉATION D'UNE MICRO-ENTREPRISE

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les structures des agences immobilières
- Identifier les rôles clés des acteurs de l'immobilier
- Explorer le statut de micro-entrepreneur

L'ÉCOSYSTÈME DU MÉTIER

- Les agences immobilières traditionnelles
- Les réseaux de mandataires

TROUVER LE STATUT ADAPTÉ À VOS BESOINS ET ATTENTES

- Le statut de négociateur salarié
- Le statut de négociateur agent commercial
- Comment choisir ?

LES ACTEURS DE L'AGENCES IMMOBILIÈRE : L'AGENT IMMOBILIER ET SES COLLABORATEURS

- L'origine et le contenu du cadastre
- Les principales fonctions du cadastre
- La division parcellaire

LE STATUT DE MICRO-ENTREPRENEUR

- Qu'est-ce qu'une micro-entreprise ?
- Comment créer une micro-entreprise ?
- Avantages et inconvénients du statut de micro-entreprise