

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23) NEGO-01

★ OBJECTIFS

- 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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier 07:28
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10:27
- Quiz intermédiaires 10:00
- TOTAL : 27 :55**

Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active 14 :56
- La prospection passive 06 :02
- Comment faire une bonne prospection ? 03 :13
- Quiz intermédiaires 15:00
- TOTAL : 39 :11**

Module 3 : Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le R0 ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du R0 04 :34
- **SIMULATION R0** ([simulation](#)) 06 :40

TOTAL : 30 :39

R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION R1 - 1ère partie** ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION R1 - Variante n°1** ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION R1 - Variante n°2** ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION R1 - Variante n°3** ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

TOTAL : 56 :17

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23) NEGO-01

★ OBJECTIFS

- 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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION** R2 - 1ère partie ([simulation](#)) 20 :44
- **SIMULATION** R2 - Variante n°1 ([simulation](#)) 05 :58
- **SIMULATION** R2 - Variante n°2 ([simulation](#)) 14 :55
- **SIMULATION** R2 - Variante n°3 ([simulation](#)) 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02 :14 : 01

TOTAL MODULE 3 : 03 :40 :57

Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07 :21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients - INTRODUCTION ([simulation](#)) 02 :40
- La découverte acquéreur ([simulation](#)) 11 :19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03 :52
- Comment réaliser une visite 08 :21
- La visite avec les clients ([simulation](#)) 20 :10
- Comment négocier une offre d'achat 05 :40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04 :28
- Quiz intermédiaires 30 :00

TOTAL : 01 : 37: 24

Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23) NEGO-01

★ OBJECTIFS

- 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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

TOTAL : 40:36

Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:27:19

Module 7 :

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04 :40
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété 02 :04
- La fiche synthétique de la copropriété 02 :07
- Le diagnostic technique global 01 :52
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété 01 :34
- Le diagnostic technique amiante 01 :58
- Les diagnostics techniques des parties privatives 02 :08
- Le constat d'exposition aux risques de plomb 01:49
- L'état relatif à l'amiante 02 :15
- Le diagnostic de performance énergétique 04:51
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites 02:44

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23) NEGO-01

★ OBJECTIFS

- 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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Loi Carrez – superficie 02:35
- L'assainissement non collectif 01:54
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté 02:09
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02:06:18

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence 03:19
- Document d'information précontractuelle signé hors agence 02:47
- Quiz intermédiaires 10:00

TOTAL : 16 :06

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

- L'offre d'achat 06:43
- La promesse de vente 03:06
- Le compromis de vente 02:02
- Quiz intermédiaires 15:00

TOTAL : 26:51

Module 10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 02 :10
- La déclaration des parties 01 :37
- Nature et description des biens 03 :44
- Diagnostics techniques 01 :29
- La déclaration du vendeur 04 :55
- L'état d'occupation 04 :47
- Les conditions générales de la vente 05 :36
- Les conditions financières de la vente 04 :22
- Le financement de l'acquisition 10 :20
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité 03 :52
- La réalisation de la vente 08 :19
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution 03 :28
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23) NEGO-01

★ OBJECTIFS

- 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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

compromis et l'obligation de garde du vendeur	02 :34
• La clause de visite des biens avant signature	
authentique et notifications électroniques	03 :11
• Le droit de rétractation et mode de notification	04 :04
• Annexes	02:16
• Quiz intermédiaires	45:00
TOTAL :	01:51:44

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	02:58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10:02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	08:30
• Information sur la santé financière de la copropriété	02:57
• Conclusion	01:32
• Quiz intermédiaires	20:00

TOTAL : 45 :59

Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

• Introduction	01:54
• Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?	02:24
• Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites	02 :12
• Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé	01:53
• Quelle est la psychologie du banquier ?	01:47
• Les différents types de prêt	03:22
• Les franchises	01:32
• Les différents types de garantie	02:29
• Comment négocier le prêt bancaire ?	07:10
• Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL : 01:04:43

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23) NEGO-01

★ OBJECTIFS

- 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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 13 : DIVERS THÈMES

• Loi SRU	03:40
• Procuration pour vendre	01:13
• Cession compromis de vente	01:58
• Accord de résolution amiable	02:36
• Convention d'entreposage temporaire	02:59
• Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur	02:26
• Le départ tardif du vendeur	01:26
• Financement prorogation	03:33
• L'état daté	02:36
• Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?	01:51
• Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?	02:07
• Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?	02:19
• Comment réduire les frais de notaire ?	01:50

TOTAL : 30:34

Module 14 : Cas pratiques

• Introduction	2:11
• Mandat exclusif - Partie 1	12:37
• Mandat exclusif - Partie 2	14:32
• Mandat simple (appartement)	14:01
• Mandat semi-exclusif (appartement)	15:39
• Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)	3:35
• Offre d'achat	12:18
• Avenant offre d'achat acceptée	4:23
• Compromis de vente - Partie 1	10:56
• Compromis de vente - Partie 2	10:59
• Compromis de vente - Partie 3	10:54
• Compromis de vente - Partie 4	9:15
• Compromis de vente - Partie 5	10:09
• Déclaration de financement personnel	4:22
• Procuration pour vendre	6:22
• Prorogation du compromis de vente	14:22
• Résolution amiable	3:11

TOTAL : 2:39:46

• Test de satisfaction	05:00
------------------------	-------

TOTAL : 18'25'23

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23) NEGO-01

★ OBJECTIFS

- 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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

L'accompagnement pédagogique

L'accompagnement pédagogique est assuré avec un formateur qui forme l'apprenant dans un parcours individuel, précisément adapté au besoin de l'apprenant dans le but d'obtenir la certification visée.

En dehors des heures de formations prévues, l'organisme prévoit un accompagnement pour s'assurer de la satisfaction de l'apprenant, de la conformité administrative de son dossier ainsi qu'un temps particulier pour la préparation à la certification.

L'accompagnement technique

En début de parcours, un accès e-learning est envoyé à l'apprenant. Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'assoir ses compétences théoriques. Les heures de connexion ne sont jamais décomptées des heures de formation prévues.

L'apprenant a un accès à une plateforme développée en interne par Competences First pour gérer les documents pédagogiques (Attestations, émargement, etc..).