

# FORMATION

## Négociateur immobilier (A distance)



► **Type de cours : E-learning**

► **Référence : NEGO-IMO**

► **Durée: 18 heures**

► **Lieu : A distance**

### ATTESTATION DE FORMATION

#### Pré-requis

Maîtrise du Français à l'oral et l'écrit.  
Aimer le contact client.

#### Public

Personnes en activité souhaitant s'orienter vers les métiers de l'immobilier en vue de créer leur activité, de s'associer ou de collaborer au sein d'une structure.

Administratif dans l'immobilier ( assistant, gestionnaire,...) souhaitant s'orienter vers la transaction.

### Objectifs

Devenir négociateur immobilier.

Etre capable de mener des actions commerciales sur un territoire prédéfini dans le but d'atteindre un chiffre d'affaires et une satisfaction clientèle.

Personnes en réinsertion professionnelle.  
Personnes en activité souhaitant s'orienter vers les métiers de l'immobilier en vue de créer leur activité, de s'associer ou de collaborer au sein d'une structure.  
Administratif dans l'immobilier ( assistant, gestionnaire,...) souhaitant s'orienter vers la transaction.

### Méthode pédagogique

- Accés plateforme de formation à distance
- Lecture et analyse de documents
- Tests et Quizz
- Evaluation en fin de stage
- Attestation de formation

# Programme du stage

## 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

## PLAN DÉTAILLÉ

Formation Le négociateur immobilier du débutant à l'expert

TOTAL : 18H26'53

Formation obligatoire Renouvellement de CARTE T

### • 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

### 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

## • 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 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
  - 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
- Introduction 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
- L'état de l'installation d'électricité et l'état de l'installation du gaz 01 :42
- Le diagnostic de performance énergétique 04:51
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites 02:44
- 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 : 02:08:00
- 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 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

- 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
- TOTAL : 18H26'53

- 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

- 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
- TOTAL : 18H26'53