

4  
Jours

# Formation Mandataire immobilier indépendant - Cursus métier

dans IMMOBILIER - METIER IMMOBILIER

## Objectifs de la formation

- Découvrir le métier de mandataire immobilier indépendant
- Sélectionner le réseau susceptible de convenir à ses aspirations
- Examiner les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière
- Gérer efficacement le traitement et la gestion des clients vendeurs et acquéreurs

## Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

### Jour 1 - Matin

#### 1. Découvrir l'approche du métier et de son environnement

- La définition et le rôle du mandataire immobilier indépendant dans la transaction
- Les particularités du métier de mandataire par rapport au négociateur d'agence
- L'organisation de son activité en totale autonomie : avantages et dangers
- Les critères de sélection et de choix de son réseau immobilier

### Jour 1 - Après-midi

#### 2. Décrire le cadre juridique de l'activité de mandataire immobilier indépendant

- La loi Hoguet réglementant l'exercice de la profession
- La délégation de la carte professionnelle de la tête de réseau
- L'obligation de souscrire une assurance personnelle RCP
- La réglementation concernant les prix, les honoraires et la commission
- Les particularités en matière de publicité et d'affichage

### Jour 2 - Matin

#### NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ :



PROXIMITÉ



SESSIONS GARANTIES



SPÉCIALISTES



SATISFACTION



RÉPONSE EN 48H

### 3. Examiner le formalisme et les documents préalables à la négociation immobilière

- L'exigence impérative d'un mandat écrit préalable
- Les différents types de mandats : leurs régimes et particularités
- La sécurisation du paiement de la commission dans le mandat
- La réglementation sur le démarchage à domicile
- Les documents issus de la pratique : bon de visite, offre d'achat
- Les différents diagnostics immobiliers obligatoires

## Jour 2 - Après-midi

### 4. Identifier le formalisme et les documents constatant la négociation immobilière

- Le formalisme de la loi SRU : le délai de rétractation
- Le cadre juridique de l'acquisition : la comparution des parties
- Les conditions générales de la vente immobilière
- Les particularités afférentes à l'âge et à la situation du bien
- Les divers frais liés à une transaction immobilière
- Les incidences fiscales : TVA et plus-value immobilière
- Les particularismes du régime de la copropriété

## Jour 3 - Matin

### 5. Organiser et réaliser sa prospection

- Définir et prendre en compte les objectifs de prospection
- Analyser ses performances en prospection
- Organiser son secteur et appréhender la prospection
- Utiliser les différents scénarios de prospection
- Gérer son temps
- Identifier les différents acteurs et facteurs facilitant les démarches

## Jour 3 - Après-midi

### 6. Négocier de nouveaux mandats

- Rappel des acquis juridiques

#### NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ :



PROXIMITÉ



SESSIONS GARANTIES



SPÉCIALISTES



SATISFACTION



RÉPONSE EN 48H

- Organiser ses rendez-vous
- Le rendez-vous avec le prospect vendeur
- La présentation des services (vente, home-staging, coaching,)
- La détermination du prix de vente au mandat
- Le contrat de mise en vente du bien
- La « vente » du mandat exclusif ou semi-exclusif
- Les règles et procédure de collaboration avec le vendeur
- Le suivi commercial jusqu'à la signature du compromis de vent

## Jour 4 - Matin

### 7. Gérer l'acquéreur du contact à la visite

- L'initialisation de l'entretien
- La présentation de l'activité et des services (vente, chasse)
- La découverte de la structure du client acquéreur
- La capacité d'achat et la capacité d'emprunt
- L'écoute et la formulation du descriptif du bien recherché
- La sélection des logements
- La préparation et l'organisation matérielle de la visite
- La réalisation de la visite
- Le débriefing et le suivi de la visite

## Jour 4 - Après-midi

### 8. Gérer les offres et les engagements

- Rappel des connaissances juridiques
- Analyser les freins à l'achat et l'intérêt à l'achat
- Maîtriser le traitement des objections
- L'aide au client dans sa prise de décision
- La mise en situation de conclure et les techniques de conclusion
- L'utilisation de l'offre d'achat dans le processus d'acquisition
- La surveillance et le suivi du dossier d'emprunt
- Le suivi du compromis de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

### NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ :



PROXIMITÉ



SESSIONS GARANTIES



SPÉCIALISTES



SATISFACTION



RÉPONSE EN 48H

## Public cible

Agent immobilier

## Pédagogie

### Méthode d'évaluation :

Alternance de contenus théoriques et cas pratiques afin de permettre aux participants se s'approprier progressivement les outils et méthodes.

Tout d'abord, l'animateur détaille les principes essentiels. Puis des exercices d'application et des études de cas illustrent ses exposés et facilitent l'appropriation des connaissances. Enfin, l'animateur termine la formation par des exercices de test. Les exercices pratiques sont élaborés en tenant compte des spécificités de l'activité professionnelle du stagiaire.

### Intervenant :

Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie.

**Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant.**

### NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ :



PROXIMITÉ



SESSIONS GARANTIES



SPÉCIALISTES



SATISFACTION



RÉPONSE EN 48H

