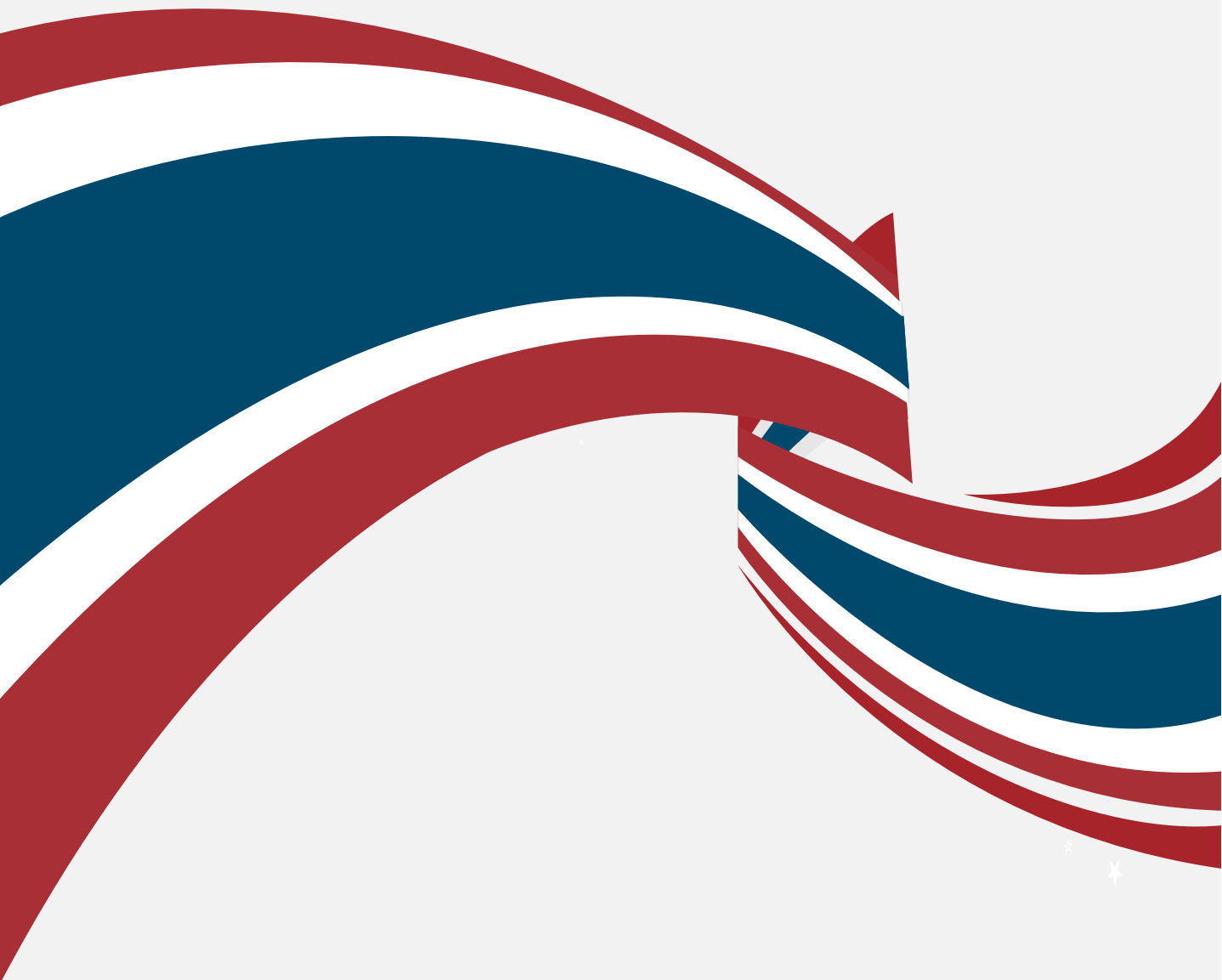


# PROGRAMME DE FORMATION 2023



**Le négociateur immobilier :  
du débutant à l'expert**

## ►►► *Le négociateur immobilier du débutant à l'expert*

### Test de positionnement

#### Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?
- Quiz intermédiaires

#### Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?
- Quiz intermédiaires

#### Module 3 : Les rendez-vous vendeur

##### R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- SIMULATION R0 (simulation)

##### R1

- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- SIMULATION R1 - 1ère partie (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°1 (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°2 (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°3 (simulation)
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

##### R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de votre estimation
- SIMULATION R2 - 1ère partie (simulation)

##### R2 (Suite)

- SIMULATION R2 - Variante n°1 (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°2 (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°3 (simulation)
- Comment défendre vos honoraires ?
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2
- Quiz intermédiaires

#### Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation)
- La découverte acquéreur (simulation)
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients (simulation)
- Comment négocier une offre d'achat
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation
- Quiz intermédiaires

#### Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ?
- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat
- Quiz intermédiaires

#### Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et la désignation du bien
- État d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité
- Quiz intermédiaires

## ▶▶▶ *Le négociateur immobilier du débutant à l'expert*

### Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro
- Le règlement de copropriété
- Les procès verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives
- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficie
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté
- Quiz intermédiaires

### Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence
- Quiz intermédiaires

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

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente
- Quiz intermédiaires

### Module 10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente

### Module 10 : La promesse de vente (Suite)

- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- 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
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes
- Quiz intermédiaires

### Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété - Partie 1
- Informations concernant la copropriété - Partie 2
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion
- Quiz intermédiaires

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

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?
- Quiz intermédiaires

### Module 13 : DIVERS THÈMES

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire

## ▶▶▶ *Le négociateur immobilier du débutant à l'expert*

### Module 13 : DIVERS THÈMES (Suite)

- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

### Module 14 : Cas pratiques

- Introduction
- Mandat exclusif - Partie 1
- Mandat exclusif - Partie 2
- Mandat simple (appartement)
- Mandat semi-exclusif (appartement)
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
- Offre d'achat
- Avenant offre d'achat acceptée
- Compromis de vente - Partie 1
- Compromis de vente - Partie 2
- Compromis de vente - Partie 3
- Compromis de vente - Partie 4
- Compromis de vente - Partie 5
- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable

### Test de satisfaction

## ▶▶▶ *Le négociateur immobilier du débutant à l'expert*

### 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

### Temps moyen de formation

18H25

### Public

Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

### Système d'évaluation

Oui

### Type

Formation à distance avec accompagnement possible d'un formateur

### Moyens

#### Pédagogiques

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Coaching à la demande

Cette formation en ligne ne vous laisse pas tout seul. Vous pourrez réserver des séances d'accompagnement en visio-conférence, au jour et à l'heure de votre choix pour recevoir une aide personnalisée.

### OPTION INSCRIPTION

Inscription à la demande

### Pré requis technique

- Aucun

### Technologie

- HTML5
- Norme SCORM

### Matériels

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation

- QCM
- Quiz

## ▶▶▶ **Le négociateur immobilier du débutant à l'expert**

### **Evaluation**

Tests en contrôle continu sur plateforme en ligne en cours de formation.

### **FINANCEMENT**

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

### **Niveau de granularisation**

- 12 leçons .

### **PROGRAMME**

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

SEQUENCE A DISTANCE Nature des travaux demandés au stagiaire et temps estimé pour les réaliser Le stagiaire devra réaliser les travaux suivants dans le temps imparti.

### **Attestation de compétence**

Délivrée en fin de stage

## ▶▶▶ **Accessibilité**

En cas de situation de handicap, une étude de faisabilité pour proposer une formation adaptée sera effectuée.

## ▶▶▶ **Délais d'accès**

À compter de la validation du devis, le délai d'accès moyen est de 15 jours.

## ▶▶▶ **Tarifs**

Une proposition tarifaire vous sera adressée par mail après l'entretien de positionnement.

## ►► **Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance**

1/ Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation : L'académie en ligne met à votre disposition le personnel dument compétant et diplômé tout au long de votre formation.

2/ les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes ;

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné via la plateforme elearning de l'ACADÉMIE EN LIGNE, par e-mail, par téléphone ou via l'application mobile de l'Académie en ligne sur laquelle le stagiaire peut échanger en direct avec son formateur, les autres stagiaires ou l'équipe pédagogique.

Le stagiaire peut contacter l'Académie en ligne par téléphone, du lundi au vendredi de 10h à 17h ou à l'adresse [formations@lacademieenligne.fr](mailto:formations@lacademieenligne.fr) pour toute assistance d'ordre technique ou pédagogique.

3/ les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de 24h ouvrables après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : [formations@lacademieenligne.fr](mailto:formations@lacademieenligne.fr)

### **Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire :**

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de l'ACADÉMIE EN LIGNE.

Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne mais non téléchargeables.
2. Les exercices d'évaluation : réalisation d'études de cas et mises en situation professionnelles.

Le(s) formateur(s) utilisera(ont) tous les moyens distanciels informatiques afin de permettre aux stagiaires de suivre pas à pas le déroulement pédagogique de l'action de formation, et d'effectuer les exercices de mise en application proposés.

### **Evaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation :**

Chaque complétion d'un chapitre (ex: cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de donnée MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à des exercices d'application.

*Programme mis à jour le 01 Mars 2023*