

« Négociateur immobilier »



Négociateur immobilier est une activité de plus en plus prisée, car plus facile d'accès que le métier d'agent immobilier. Ce métier permet de gagner sa vie en exploitant ses qualités humaines tout en permettant aux vendeurs comme aux acheteurs d'effectuer sereinement une transaction immobilière. L'achat d'un bien immobilier représente bien plus qu'une simple transaction financière, c'est un nouveau départ dans un nouveau foyer. Votre rôle, en tant que négociateur immobilier est de :

- Convaincre les vendeurs de vous faire confiance pour vendre leur bien ;
- Aider les acheteurs potentiels à se projeter dans une nouvelle habitation en mettant en avant les atouts d'un bien et en répondant à toutes leurs interrogations ;
- Trouver des opportunités pour les rentiers ;
- Négocier les prix les plus justes pour toutes les parties prenantes ;
- Libérer les acheteurs et les vendeurs d'une partie de la gestion administrative liée à la vente ;
- Servir d'intermédiaire entre toutes les parties prenantes.

Ce métier est une activité passionnante riche en rencontres et en challenges. La formation «devenir négociateur immobilier» vous prépare à cette nouvelle aventure. Vous développerez vos compétences :

Document actualisé le 01/03/2023

- Commerciales : les méthodes de prospection, la préparation d'une visite avec la construction d'un argumentaire pour convaincre les prospects ;
- Juridiques : le cadre légal du métier, les lois et règles liées aux transactions immobilières et à l'urbanisme ;
- De négociateur : trouver le juste prix entre les attentes du vendeur et celles de l'acheteur.

La plupart des agences immobilières ayant pignon sur rue ou en ligne recrutent des négociateurs immobiliers débutants ou expérimentés. Elles leur dispensent une brève formation pour qu'ils puissent faire leurs premiers pas sur le terrain.

La formation devenir négociateur immobilier vous prépare plus largement à la réalité du terrain en vous offrant des méthodes concrètes de prospection, de négociation et de vente. Vous pourrez prendre le temps de bien intégrer le cadre légal afin de ne commettre aucune erreur qui pourrait faire capoter une vente. Un module entier sera dédié à l'intégration dans une agence immobilière. Vous aurez donc toutes les cartes en main pour vivre de cette activité fascinante qui ne connaît pas la routine. Chaque vente est unique !

Public :

Tout public

Prérequis :

Aucun

Durée de formation :

40 heures

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez vous rendre sur le site : <https://elearningformalis.fr> ou nous contacter par email : equipepedagogique@elearningformalis.fr

Objectifs :

Document actualisé le 01/03/2023



A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser les notions fondamentales pour exercer en tant que négociateur immobilier

Moyen et modalité :

FOAD

Alternance de théorie et de cas pratiques

À l'issue de la période de formation le stagiaire se verra remettre son relevé de connexion certifié par le centre de formation pour contre-signature.

Moyens Techniques :

10 modules au format PDF

10 fichiers audio au format mp3

Un examen final

Notre support qui est là pour répondre à toutes vos questions

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et un accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour pallier des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

QCM

Document actualisé le 01/03/2023



Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 24 heures entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à FORMALIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

AGEFIPH

Bastien GIESBERGER M'Ballo SECK

Contact mail uniquement

rhf-idf@agefiph.asso.fr

MDPH

MDPH 75 de Paris 69 rue de la Victoire 75009 Paris

0 805 800 909

contact@mdph.paris.fr

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Le Prix :

590 €

Document actualisé le 01/03/2023

Contact :

MARIN JONES Harriet
equipepedagogique@elearningformalis.fr
+ 33 1 87 20 06 98

« Négociateur immobilier »

PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

Module 1 : Présentation de la formation

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable d'identifier le potentiel à venir du métier de négociateur immobilier

Chapitre 1: Quel avenir pour les métiers de l'immobilier ?

Chapitre 2 : Ce que vous allez apprendre

...

Évaluation module 1

Module 2 : Le métier de négociateur immobilier

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable d'identifier l'environnement de la négociation immobilière

Chapitre 1 : Négociateur immobilier

Chapitre 2 : Le marché de l'immobilier

...

Évaluation module 2

Module 3 : La réglementation de l'immobilier

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la réglementation encadrant la vente immobilière

Chapitre 1: Les lois de l'immobilier

Chapitre 2 : Les obligations liées à la transaction immobilière

Document actualisé le 01/03/2023

Chapitre 3 : Le mandat de commercialisation

...

Évaluation module 3

Module 4 : Le mandat de commercialisation

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la rédaction d'un mandat de commercialisation

Chapitre 1: Les types de vente

Chapitre 2 : La location immobilière

...

Évaluation module 4

Module 5 : Les fondamentaux techniques et juridiques

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les principes et règlements fondamentaux encadrant la négociation immobilière

Chapitre 1 : Les diagnostics immobiliers

Chapitre 2 : Les règles d'urbanisme

...

Évaluation module 5

Module 6 : L'aspect fiscal et juridique de l'immobilier

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser l'aspect fiscal et juridique du secteur immobilier

Chapitre 1: Les impôts et les taxes

Chapitre 2 : Les régimes matrimoniaux

Chapitre 3 : Le neuf VS l'ancien

...

Évaluation module 6

Module 7 : Préparer une vente : Partie 1

Durée : 4 heures

Document actualisé le 01/03/2023

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la préparation d'une vente

Chapitre 1: Trouver des vendeurs

Chapitre 2 :Trouver des acheteurs

...

Évaluation module 7

Module 8 : Préparer une vente : Partie 2

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la préparation d'une vente

Chapitre 1: Le dossier de mise en vente

Chapitre 2 : Estimer un bien

Chapitre 3 : Négocier le prix d'un bien

Chapitre 4 : Organiser les visites

...

Évaluation module 8

Module 9 : Les étapes d'une vente, de l'offre d'achat à l'acte authentique

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser le déroulement d'une vente immobilière

Chapitre 1:Faire une offre d'achat

Chapitre 2 : Signer un compromis ou une promesse de vente

Chapitre 3 : Trouver un prêt immobilier

Chapitre 4 : Choisir un notaire

chapitre 5 : Signer l'acte authentique

...r

Évaluation module 9

Module 10 : L'installation professionnelle du négociateur immobilier

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de réaliser les démarches pour exercer légalement en tant que négociateur immobilier

Chapitre 1: S'installer

Chapitre 2 : S'exercer

...

Document actualisé le 01/03/2023

ACCESSIBILITÉ

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de FORMALIS en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, FORMALIS a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de FORMALIS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intègrera

Document actualisé le 01/03/2023



les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CGV disponibles sur ce lien :

<https://elearningformalis.fr/wp-content/uploads/2021/04/CGV-Formalis.pdf>

Document actualisé le 01/03/2023

FORMALIS 165 Quai de Valmy, 75010 - Paris – Siret : 50334974800031 – Enregistré sous le n°11755630075 auprès du préfet de région : Ile de France – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 5911C – TVA : FR10503349748 – RCS : Paris Paris B 503 349 748 – Capital : 45 000€ – Tel : + 33 1 87 20 06 98 – Email : equipepedagogique@elearningformalis.fr – Site internet : <https://elearningformalis.com/>