

## PROGRAMME DE FORMATION

### Les fondamentaux de l'agent immobilier Formacode 42154

**Durée de la Formation :** 14,00 heures - 2,00 jour(s)

**Public visé :**

Agents immobiliers, salariés et dirigeants, mandataires et agents commerciaux.

**Prérequis :** Pas de prérequis pour cette formation.

**Objectif général :**

**Objectifs de l'action de formation :**

Cette formation vise à :

- Comprendre l'environnement global de l'agent immobilier : Analyser les dynamiques du marché immobilier, les tendances économiques et les interactions avec les différents acteurs du secteur.
- Maîtriser les lois et réglementations : Acquérir une connaissance approfondie des lois et réglementations encadrant l'activité immobilière et savoir les appliquer dans les situations quotidiennes de l'agent immobilier.
- Comprendre le rôle et les responsabilités des partenaires : Identifier et définir les rôles et responsabilités des partenaires clés de l'agent immobilier, tels que le notaire, le courtier, le diagnostiqueur et le syndic, et comprendre leurs attentes et obligations respectives.

**Nature de l'action de formation :** Actions de formation

**Contenu de la formation :**

**Le rôle commercial de l'agent immobilier :**

- L'approche systémique de son environnement
- Les missions de l'agent immobilier :
  - Recherche de biens immobiliers pour ses clients ;
  - Évaluation des biens qui entrent dans le portefeuille ;
  - Suivi des dossiers et gestion des signatures des mandats ;
  - Évaluation des maisons, appartements et terrains qui lui sont confiés ;
  - Communication sur les annonces et sur son activité professionnelle ;
  - Rédaction des annonces ;
  - Négociation des prix et des niveaux de commission.

**Les connaissances juridiques de l'agent immobilier**

- Les lois régissant le métier

- Les notions de discrimination et de déontologie
- De l'offre d'achat à la vente : les principales étapes à respecter, les délais après signature, les obligations liées à la vente

#### **Les partenaires de l'agent immobilier :**

- Le rôle du notaire, devoirs et responsabilités : ce qu'attend l'Etat, ce qu'attend le client (vendeur et acquéreur)
- Le rôle du courtier : prestataire sur mesure et facilitateur de l'accès au crédit
- Le rôle du diagnostiqueur : garanties, obligations et risques
- Le rôle du syndic : responsabilités juridiques, financières

#### **Les moyens d'encadrement :**

**Dominique BIANCHI** : coach, formatrice-consultante, 20 ans d'expérience dans le domaine immobilier et des travaux d'agencement.

#### **Moyens pédagogiques utilisés :**

- Apports théoriques ;
- Cas pratiques ;
- Groupe de 10 personnes maximum

#### **Moyens techniques utilisés :**

Salle de formation équipée, comprenant paper board et vidéoprojecteur.

#### **Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :**

- Quizz au démarrage permettant de mesurer le degré de connaissance des participants sur le sujet ;
- Quizz final afin d'évaluer les connaissances acquises. L'épreuve globale du contrôle des compétences acquises est réputée réussie lorsque le nombre de bonnes réponses dépasse 70%.
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire ;
- Remise de la feuille d'émargement et d'une attestation de formation. Cette formation entre dans le cadre des heures obligatoires Loi Alur.

#### **Nature des travaux FOAD :**

#### **Plus d'informations :**

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : [g.francois@sas-sophia.fr](mailto:g.francois@sas-sophia.fr)