

Pack Digital 42H

Développer son activité par le digital tout en couvrant les modules obligatoires du cycle.

Durée : 42h30

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : immédiat après paiement, ou à confirmation du dossier de financement

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, négociateurs, agents commerciaux, collaborateurs d'agence et

Tarifs : 299 € TTC (tarif direct) · 840 € TTC (tarif prise en charge)
de cabinet de gestion.

Objectifs opérationnels

- Situer votre activité dans le cadre réglementé des professions immobilières
- Appliquer les règles déontologiques dans la relation client et entre confrères
- Reconnaître les situations de discrimination directe et indirecte dans l'accès au logement
- Sécuriser vos pratiques de sélection et de traitement des candidatures
- Définir une stratégie digitale adaptée à votre secteur
- Produire des contenus qui servent la prise de mandat
- Créer et mettre en forme un tableau lisible
- Utiliser les formules de calcul de base
- Construire un plan de prospection adapté à votre secteur
- Mener un entretien de prise de mandat structuré
- Situer les apports de la loi ALUR pour les professionnels
- Identifier ses effets sur la location et la copropriété
- Identifier les propriétaires bailleurs à contacter sur votre secteur
- Présenter et faire signer un mandat de gestion ou de location

Programme détaillé

Professions immobilières et déontologie (2h)

- Le cadre d'exercice des professions immobilières
- Les principes déontologiques et leurs implications concrètes
- Éthique, transparence et information du client
- Conflits d'intérêts et confraternité
- Cas pratiques commentés

Non-discrimination au logement (2h)

- Principe de non-discrimination appliqué au logement
- Discrimination directe, indirecte et pratiques à risque
- Pièces demandées et traitement des candidatures
- Dialogue avec le propriétaire bailleur
- Traçabilité et preuve des décisions

Tout savoir sur le marketing digital (14h)

- Positionnement et audience locale
- Site, fiche établissement et référencement local
- Annonces et portails
- Contenus, emailing et avis clients
- Génération et traitement des contacts
- Indicateurs de suivi

Débuter avec Excel (4h)

- Prise en main de l'interface
- Saisie et mise en forme
- Formules et fonctions de base
- Tri, filtres et listes
- Impression et partage du fichier

Être un stratège commercial en immobilier (14h)

- Analyse de secteur et positionnement
- Organisation et rythme de prospection
- Estimation et argumentation du prix
- Entretien de prise de mandat
- Négociation et traitement des objections
- Fidélisation et recommandation

Loi ALUR (4h)

- Contexte et objectifs de la loi
- Encadrement de l'activité des professionnels
- Rapports locatifs et documents obligatoires
- Dispositions relatives à la copropriété
- Points de vigilance pratiques

La prospection, la prise de mandat et la mise en location (2h30)

- Repérage des biens et des bailleurs
- Argumentation de la prestation d'agence
- Signature du mandat et pièces à réunir
- Préparation et diffusion de l'annonce
- Organisation des visites

Prérequis

Aucun prérequis de niveau. Une connexion internet et un support informatique suffisent.

Méthodes mobilisées

Parcours e-learning : modules vidéo, séquences commentées et supports téléchargeables consultables pendant toute la durée d'accès.

Évaluation

Quiz d'évaluation en ligne à l'issue du parcours. Attestation de formation transmise sous 24 heures après validation.

Accessibilité

Plateforme accessible 24h/24 depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone. Adaptations possibles pour les personnes en situation de handicap - contact@parcours-immo.fr