

Pack Transaction 28H

Les compétences cœur de la transaction, de la découverte acquéreur au dossier de vente.

Durée : 28h

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 : 199 € TTC (tarif direct) - 560 € TTC (tarif prise en charge)
de cabinet de gestion.

Objectifs opérationnels

- Conduire un entretien de découverte structuré
- Qualifier le projet et le plan de financement de l'acquéreur
- Construire un plan de prospection adapté à votre secteur
- Mener un entretien de prise de mandat structuré
- Lister les pièces nécessaires à un dossier de transaction
- Organiser et contrôler le dossier avant transmission
- Dérouter les étapes d'une transaction dans le bon ordre
- Identifier les pièces et informations à réunir à chaque étape
- Distinguer les statuts d'exercice et les habilitations associées
- Appliquer les obligations d'information et de conseil du négociateur

Programme détaillé

Découverte et suivi des acquéreurs (3h)

- Préparation et trame d'entretien
- Questionnement et reformulation du besoin
- Qualification du financement
- Sélection et présentation des biens
- Suivi, relances et comptes rendus

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

Mise en forme d'un dossier transaction (2h)

- Pièces relatives au vendeur et au bien
- Diagnostics et documents techniques
- Documents de copropriété le cas échéant
- Contrôle de cohérence du dossier
- Transmission et archivage

La pratique de la transaction : l'agent immobilier (2h)

- Estimation et mise en marché
- Mandat et obligations associées
- Visites et offre d'achat
- Avant-contrat et conditions suspensives
- Préparation de la signature

Exercice des professions immobilières et obligations du négociateur (7h)

- Cadre d'exercice et titres professionnels
- Statuts du négociateur et habilitations
- Obligations d'information précontractuelle
- Affichage des honoraires et transparence

- Registres et conservation des documents

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