

Pack Transaction 42H

Le parcours complet du négociateur en transaction, modules obligatoires inclus, pour couvrir un cycle de renouvellement.

Durée : 43h

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
- Construire un plan de prospection adapté à votre secteur
- Mener un entretien de prise de mandat structuré
- Maîtriser les étapes d'une opération de vente en état futur d'achèvement
- Expliquer au client le contrat de réservation, les appels de fonds et les garanties
- Situer les apports de la loi ALUR pour les professionnels
- Identifier ses effets sur la location et la copropriété
- Distinguer les statuts d'exercice et les habilitations associées
- Appliquer les obligations d'information et de conseil du négociateur

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

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

Vente en état futur d'achèvement (VEFA) (14h)

- Le marché du logement neuf et ses acteurs
- Le contrat de réservation et ses mentions
- L'acte de vente et l'échelonnement des appels de fonds
- Les garanties attachées à la construction
- Livraison, réserves et suivi après livraison
- Conseil et devoir d'information de l'acquéreur

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

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