

# FORMATION

## Mandataire Immobilier

### OBJECTIFS

- Prendre en charge un client qu'il soit vendeur, loueur ou acquéreur
- Questionner le client et établir son profil pour lui proposer de biens adéquats en utilisant les canaux de distribution et les réseaux de professionnels
- Communiquer et s'adapter au client pour maintenir un contact régulier
- Préparer, estimer et prendre en charge les visites des biens
- Négocier et proposer la signature d'un contrat de location ou d'un mandat de vente ou d'acquisition en proposant un plan d'actions et une période d'engagement

### PUBLIC

Tout public

### PRE-REQUIS

Personnes ayant déjà un diplôme de niveau Bac+2 validé ou un Bac + 2 non validé et 3 ans d'expériences significatives OU un Bac et 5 ans d'expériences significatives en entreprise dans le secteur tertiaire.

### DURÉE

La durée moyenne de l'action de formation est estimée à **60 heures**, dont : - **60 heures** en e-learning à distance

### TYPE

Formation à distance

### PÉRIODE DE RÉALISATION

Les formations ont été conçues pour être réalisées en 16 semaines. Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage. \*

### EVALUATION

Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne en cours de formation.

### SANCTION

**Bloc de compétences n°2** - « Mise sous mandat d'une transaction immobilière à l'achat, la vente et à la location » de la Certification professionnelle « Chargé des affaires immobilières » (RNCP35776)  
Inscription à la certification directement depuis votre espace apprenant de l'École Française.

*(\*) vous disposez néanmoins de 4 mois pour réaliser votre action de formation.*

# PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées suivant un format à distance.

## SEQUENCES A DISTANCE

CONTENU	Durée moyenne estimée (h)
<p><b><u>Partie A : LE CADRE RÉGLEMENTAIRE</u></b>            Les conditions d'exercice de l'agent immobilier            Les missions et les obligations du professionnel de l'immobilier            La Loi Alur : enjeux et dispositions            La théorie et la réglementation générale des contrats            Les mandats de vente, de gestion locative et de recherche            Les contrats de location non meublée et meublée et le contrat de réservation en VEFA            Les obligations des différentes parties vendeur et acquéreur pour la vente et la location</p>	12 h
<p><b><u>Objectifs :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prendre en charge un client qu'il soit vendeur, loueur ou acquéreur</li> </ul>	
<p><b><u>Travaux à réaliser :</u></b> Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plusieurs QCM</li> <li>▪ des cas pratiques</li> </ul>	4 h
<p><b><u>Partie B : LA COMMUNICATION ET LE RELATIONNEL : outils et techniques</u></b></p> <p>Le climat de confiance et les méthodes SONCASE – BIAISON et Disc            La découverte du client, de ses besoins et motivations            Le plan de découverte client et les différents types de questions            La prise en compte de l'humain et la typologie de clients            Les éléments de communication avec le client</p>	11 h
<p><b><u>Objectifs :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Questionner le client et établir son profil pour lui proposer de biens adéquats en utilisant les canaux de distribution et les réseaux de professionnels</li> <li>▪ Communiquer et s'adapter au client pour maintenir un contact régulier</li> </ul>	

<p><b>Travaux à réaliser :</b> Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plusieurs QCM</li> <li>▪ des cas pratiques</li> </ul>	4 h
<p><b><u>Partie C : LA RELATION COMMERCIALE</u></b></p> <p>Les engagements du professionnel de l'immobilier et les avantages associés  L'accompagnement spécifique à la transaction de logements neufs  La relation client et son amélioration grâce au digital  L'utilisation d'un logiciel immobilier  Le réseau professionnel ou réseau d'affaire  La délégation de mandat de vente et le mandat de recherche  Les éléments juridiques des biens  La compréhension des émotions liées à la vente  L'estimation du bien</p>	12 h
<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Préparer, estimer et prendre en charge les visites des biens</li> </ul>	
<p><b>Travaux à réaliser :</b> Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plusieurs QCM</li> <li>▪ des cas pratiques</li> </ul>	4h
<p><b><u>Partie D : LA NÉGOCIATION : techniques et mise en place d'actions commerciales</u></b></p> <p>Le plan d'actions commercial, l'argumentaire commercial  Faire la promotion des biens - parties 1 et 2  Gérer les visites  Le bon de visite  L'acquéreur : découverte, arguments, examen de solvabilité, Tracfin  Le candidat locataire  La négociation et la construction d'une stratégie  La construction d'une stratégie  Le closing et la confortation</p>	8h
<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Négocier et proposer la signature d'un contrat de location ou d'un mandat de vente ou d'acquisition en proposant un plan d'actions et une période d'engagement</li> </ul>	

<b>Travaux à réaliser :</b> Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plusieurs QCM</li> <li>▪ des cas pratiques</li> </ul>	5h
<b>TOTAL estimé à distance</b>	60 h

Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos sont mis à la disposition du Stagiaire sur une plateforme e-learning accessible à l'url suivant : <https://cours.lecolefrancaise.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le Stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **l'ÉCOLE FRANÇAISE**, ou sur des logiciels tiers.

Les exercices et travaux à effectuer par le Stagiaire prendront la forme de tests, quizz, ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation.

A l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une **attestation de formation** de la part de l'Ecole Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.

## Conception pédagogique de la formation

### **Les compétences et qualifications des formateurs :**

Le parcours de formation de l'Ecole Française a été conçu par 2 professionnels du secteur (\*), à savoir :

- Stéphanie C. : Agent immobilier, gestionnaire d'une agence et formatrice, elle a débuté sa carrière dans le notariat en tant que secrétaire et est vite devenue clerc de notaire spécialisée en immobilier. Quinze ans plus tard, elle a intégré un réseau immobilier en tant qu'agent mandataire et ouvre son agence en 2020. En parallèle, elle forme aujourd'hui de nombreux collaborateurs aux métiers de l'immobilier.
- Stéphanie U. : Gestionnaire de patrimoine, consultante en immobilier et formatrice, Stéphanie a commencé sa carrière dans le tourisme et l'hôtellerie pour ensuite se tourner en 2001 vers la gestion de patrimoine et l'immobilier. Gérante d'un cabinet de conseils en investissement pendant 3 ans, elle a aussi occupé des postes de commerciale et de responsable commercial chez des promoteurs immobiliers nationaux et régionaux.

(\*). Afin de respecter les données à caractère personnel et la vie privée des formateurs et formatrices ayant conçu le parcours de formation, l'ÉCOLE FRANÇAISE conserve leurs noms de famille confidentiels.

## **Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance**

### ***1. Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation***

**Florence Gilbert-Tersiguel** : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de l'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

**Sibel Yener** : Maîtrise Négociation et Relations internationales, Université de Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers et experts métiers dédiés par parcours de formation.

**Tony Grave Mardistas** : Maîtrise Management International, Aix-Marseille Université, Responsable des mentors dédiés aux parcours de formation au sein de l'École Française.

### ***2. Les modalités techniques selon lesquelles le Stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes.***

Pendant toute la durée de la formation, le Stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de l'ÉCOLE FRANÇAISE. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse [support@lecolefrancaise.fr](mailto:support@lecolefrancaise.fr).

Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme **Calendly** intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent d'une formule tarifaire, BASE (Cf ci-dessous).

Ce sont des formateurs expérimentés en immobilier qui interviennent auprès de différentes populations.

Les formatrices Stéphanie C et Stéphanie U. sont diplômés respectivement : d'un DUT Carrières Juridiques, d'une Capacité en Droit, et d'une certification professionnelle BAC +3/4 Développeuse Commerciale et Marketing. - d'un MASTER en Gestion Patrimoniale, d'un CQP consultant autonome, et d'une certification Mooc, « Former et développer les compétences ».

Ce sont des formateurs expérimentés en immobilier qui interviennent auprès de différentes populations.

Ils disposent des qualités suivantes :

- ✓ Expertise dans le domaine immobilier
- ✓ Vente
- ✓ Négociation
- ✓ Gestion de contrat

- ✓ Fibre pédagogique
- ✓ Aisance orale, écrite et relationnelle

**3. Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.**

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : [support@lecolefrancaise.fr](mailto:support@lecolefrancaise.fr).

Le délai d'assistance est celui de la formule tarifaire BASE (Cf ci-dessous).

## **Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire.**

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme de l'Ecole Française. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S), accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne.
2. Les exercices d'évaluation : quizz type QCM, réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles.

La possibilité de conserver ou télécharger les contenus pédagogiques dépend de la formule tarifaire **BASE** dont voici les caractéristiques :

- **Formule BASE à 1 590 € :**
  - Assistance pédagogique par tchat & téléphone & email dans un délai maximum de 24h
  - Horaires d'ouverture du lundi au vendredi de 9h à 19h
  - Ouverture le samedi et jours fériés de 10h à 18h
  - Mentorat avec un professionnel-expert : 6 rendez-vous privés maximum jusqu'à 6 mois après la date d'entrée en formation
  - Supports avancés téléchargeables
  - Vidéos accessibles pendant 1 an après la date de début de formation
  - Contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer son employabilité

## **Accessibilité Handicap**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

- Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors. Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80% des contenus vidéos) et la réalisation des quizz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.
- Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports écrits, ni réaliser les quizz en ligne sans être accompagnées. Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Nos équipes sont à votre disposition pour plus de renseignements.

## **Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation**

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quizz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.

## **Modalités de sanction de l'action de formation**

L'action de formation est sanctionnée par le passage du bloc de compétences de la certification qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences.

L'inscription au passage du bloc de compétences de la certification doit être effectuée par le Stagiaire, auprès du certificateur déclaré dans le programme, ainsi que sur la plateforme MonCompteFormation, et dans les conditions rappelées ci-après.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation téléchargeable au format PDF sur la plateforme e-learning de l'École Française, à la fin de la formation.

### ***1. Certificateur et certification***

- **Certificateur** : ISIFA

- **Certification** : Bloc de compétences n°2 : «Transaction immobilière à l'achat, la vente et à la location » de la Certification professionnelle « Chargé des affaires immobilières » (RNCP35776)

## ***2. Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification***

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra :

- Se créer un compte sur **Macertification.org** afin d'accéder à l'épreuve de certification.
- S'inscrire à l'oral de validation via un calendrier mis à disposition de l'apprenant.

Depuis son espace apprenant, il pourra directement se créer un compte et s'inscrire à une session d'examen.

Le **tarif de passage du bloc de compétences de la certification est inclus** dans le prix de la formation.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire aux épreuves conduisant à ce bloc de compétences.

## ***3. Modalités d'évaluation lors de l'épreuve***

L'examen du bloc de compétences de la certification est composée d'une seule épreuve en distanciel : **Une étude de cas d'une durée de 3h.**

## ***4. Document délivré après le passage du bloc de compétences de la certification***

Le candidat obtient un **certificat de compétences** en format dématérialisé. Ce certificat est valable 5 ans.