

PROGRAMME DE FORMATION

Mandataire immobilier

1 à 4 mois

100% en ligne

Professionalisante

Prêt à devenir un expert dans le domaine de l'immobilier ?



Développez vos compétences clés en tant que mandataire immobilier et dominez le marché de l'immobilier.



SOMMAIRE

<u>Les informations pratiques</u>	3
<u>Le programme de formation</u>	4
<u>Une formation pratique</u>	6
<u>Notre accompagnement</u>	7
<u>Notre offre</u>	8
<u>Les modalités de formation et d'évaluation</u>	9



MANDATAIRE IMMOBILIER

Acquérez les compétences pour accompagner vos clients dans leurs transactions immobilières avec expertise.

Cette formation professionnalisante vous offre toutes les clés essentielles pour garantir votre succès dans votre parcours professionnel.

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- **Durée estimée de l'action de formation** : 60 heures en e-learning à distance
- **Temps de formation** : 1 à 4 mois
Vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation
- **Évaluation** : Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne

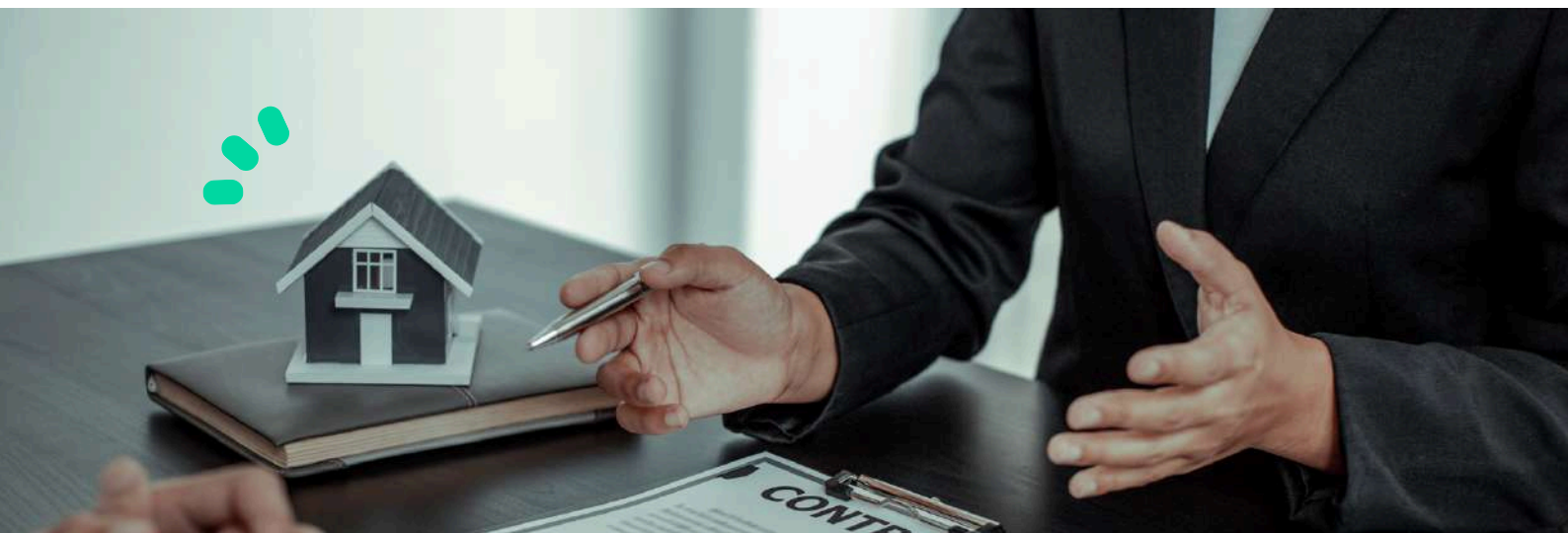
Pour qui ?

- **Prérequis** : Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
- **Motivations** : Ambition de maîtriser toutes les facettes du métier de mandataire immobilier pour exceller dans chaque transaction

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à plonger dans un rôle mêlant stratégie immobilière et expertise opérationnelle? Découvrez les compétences clés que vous cultiverez tout au long de votre formation.

- Prendre en charge un client qu'il soit vendeur, loueur ou acquéreur
- Communiquer et s'adapter au client pour maintenir un contact régulier
- Préparer, estimer et prendre en charge les visites des biens
- Questionner le client et établir son profil pour lui proposer de biens adéquats
- 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



PROGRAMME

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

DURÉE : 16 H

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE



- **Conditions d'exercice et missions** : Comprenez les bases de ce métier et ses responsabilités.
- **La Loi Alur** : Maîtrisez les réglementations clés qui encadrent le secteur de l'immobilier.
- **Apprenez les tenants et aboutissants des contrats de vente, de location et de gestion.**
- **Location meublée, non meublée, VEFA** : Spécificités juridiques de chaque type de contrat immobilier.
- **Obligations des parties** : Découvrez les engagements et responsabilités des vendeurs et des acquéreurs lors des transactions immobilières.

OBJECTIF :

Maîtriser les principes juridiques fondamentaux et les missions clés de l'agent immobilier, en vous familiarisant avec les obligations légales, les contrats, et la Loi Alur.

DURÉE : 15 H

LA COMMUNICATION ET LE RELATIONNEL

- Les fondamentaux du climat de confiance et des méthodes SONCASE – BIAISON et Disc.
- Apprenez à découvrir vos clients, à comprendre leurs besoins et motivations.
- L'élaboration d'un plan de découverte client et les différentes techniques de questionnement.
- La dimension humaine et la typologie des clients
- Optimisez vos compétences en communication clientèle grâce à une approche adaptée.

OBJECTIF :

Etablir un climat de confiance, comprendre les besoins clients, élaborer des plans de découverte efficaces, adapter votre approche à la typologie des clients, et maîtriser la communication clientèle.



PROGRAMME

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

DURÉE : 16 H

LA RELATION COMMERCIALE



- Explorez les engagements et les bénéfices pour les clients dans l'immobilier.
- Découvrez les procédures spéciales pour les transactions immobilières avec des biens neufs.
- **Relation client et digitalisation** : Améliorez vos relations clients avec les outils digitaux.
- **Utilisation des logiciels** : Maîtrisez l'utilisation des logiciels spécialisés pour la gestion immobilière.
- **Réseau professionnel et d'affaires** : Développez votre réseau pour élargir vos opportunités commerciales.

OBJECTIF :

Explorer les avantages de l'immobilier, optimisez vos relations clients grâce au digital et maîtrisez les outils essentiels pour réussir dans ce secteur en pleine expansion.

DURÉE : 13 H

LA NÉGOCIATION : TECHNIQUES ET MISE EN PLACE

- Élaborez un plan d'actions commercial efficace pour maximiser vos ventes.
- Maîtrisez l'art de promouvoir les biens immobiliers et de gérer les visites avec professionnalisme.
- Cerner les besoins des acquéreurs et candidats locataires pour une démarche personnalisée.
- Perfectionnez vos techniques de négociation et de clôture des transactions pour conclure avec succès.
- Explorez les stratégies de confortation pour fidéliser vos clients et assurer leur satisfaction à long terme.

OBJECTIF :

Découvrir les étapes cruciales de la vente immobilière, de la promotion des biens à la négociation finale, pour exceller dans votre domaine.



UNE FORMATION PRATIQUE

Découvrez les atouts majeurs qui font de notre formation mandataire immobilier la référence pour une carrière réussie dans ce secteur.

DES OUTILS ET TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

Pour vous accompagner au mieux dans votre parcours, nous mettons l'accent sur des techniques et outils indispensables à maîtriser. Vous retrouverez ainsi au sein de votre formation :



- La Loi Alur
- La prise en compte de l'humain
- L'utilisation d'un logiciel immobilier
- Les éléments juridiques des biens
- Le closing et la confortation

Maîtriser ces outils et techniques vous permettra d'optimiser votre efficacité et de naviguer avec aisance dans votre quotidien professionnel dans le domaine de l'immobilier.

LES SUPPORTS DE FORMATION



Cours vidéo de haute qualité

Plongez dans nos cours vidéo de haute qualité, disponibles 24h/24 pour un apprentissage efficace et une expérience d'apprentissage enrichissante.



Exercices et cas pratiques

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



Supports écrits téléchargeables

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



Quiz en fin de module

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous autoévaluer et valider efficacement vos acquis.



Études de cas

Plongez au cœur de la réalité du métier grâce à nos études de cas. Vivez des expériences concrètes qui vous permettront d'affiner et d'appliquer vos compétences.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences** : Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation** : Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière** : Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus** : Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage

MISSIONS

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



SUPPORT

Notre support est disponible pour **répondre à vos questions** pendant toute la durée de votre formation.

Vous pouvez le joindre par mail à tout moment !

Un soutien indispensable pour la réussite de votre formation.

NOTRE OFFRE

Découvrez notre offre, élaborée pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.



119€

par mois pendant 8
mois soit **952€** au total

INCLUS

- ✓ Mentorat avec un professionnel du secteur : 5 rendez-vous privés pendant 1 an
- ✓ Vidéos accessibles pendant 1 an
- ✓ Point de suivi régulier pour garantir la réussite de votre formation
- ✓ Exercices, quiz et cas pratiques
- ✓ Fiches pratiques et supports de cours téléchargeables
- ✓ Webinaire d'entrée en formation et conseils méthodologiques
- ✓ Service client par e-mail, tchat et téléphone

LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation :**



Avec votre carte bancaire au comptant ou en mensualités



Par votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences

MODALITÉS

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 Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de L'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

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. 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 professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

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 de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

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 (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).
- Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.
- À l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une attestation de formation de la part de L'École Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.

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.

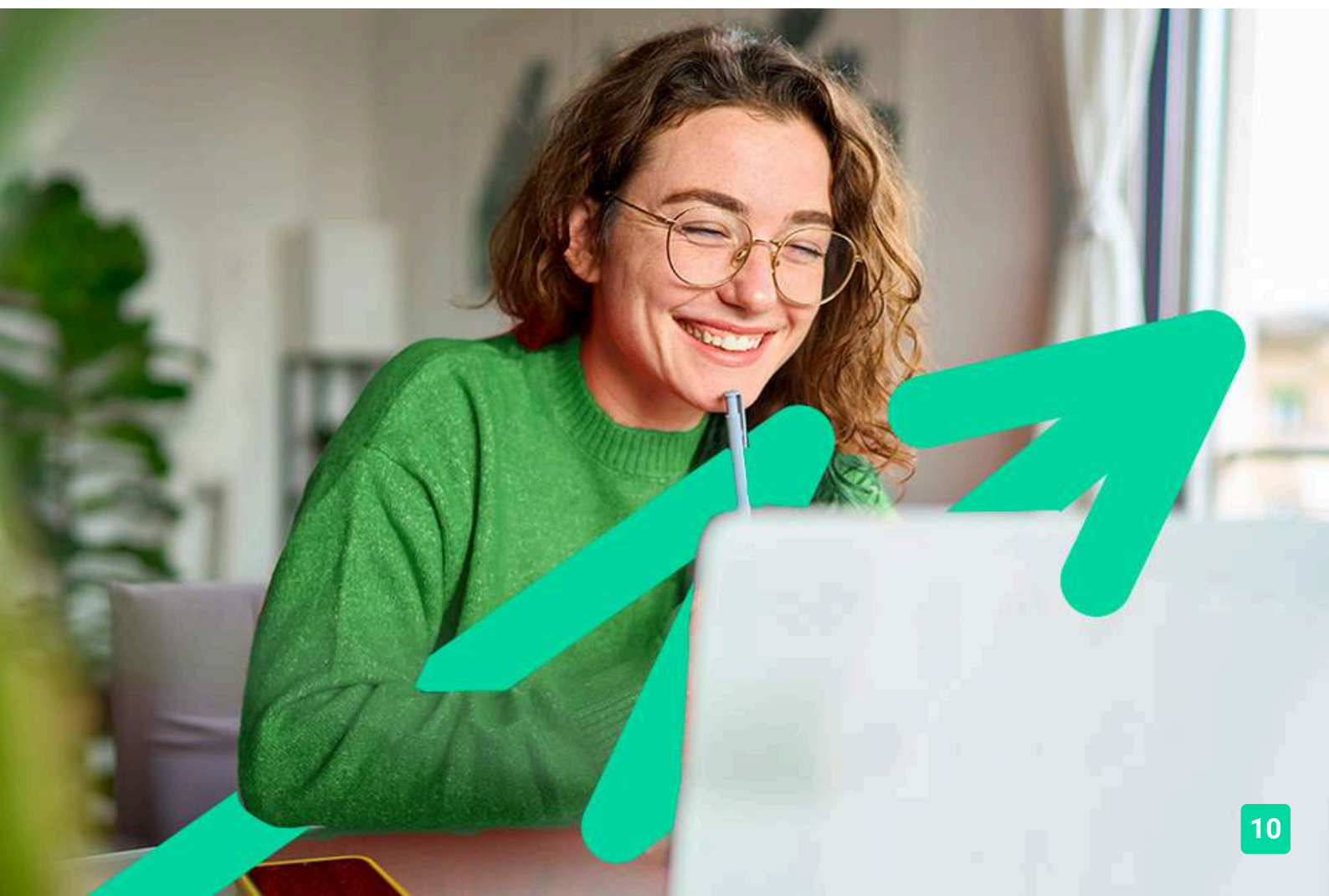
Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

→ Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo 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 vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.

→ Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz 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.





L'ÉCOLE FRANÇAISE



lecolefrancaise.fr

