

PROGRAMME DE FORMATION

Négociation Immobilière

RNCP 37641

Éligible CPF

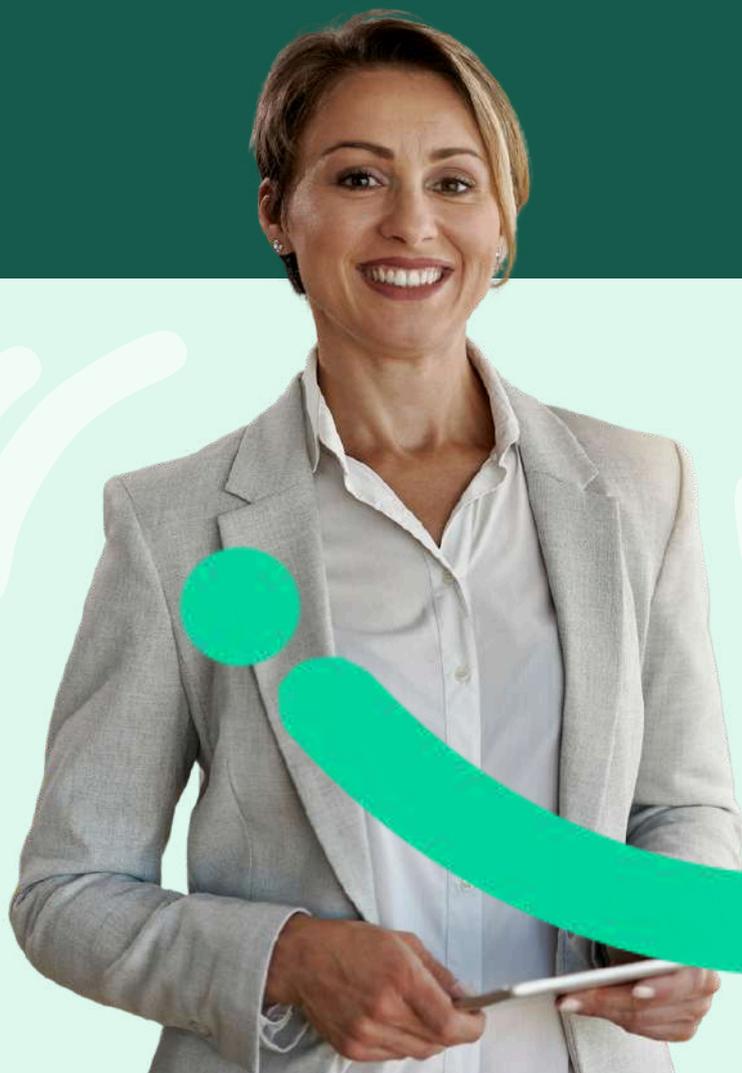
100% en ligne

Certifiante

Vous souhaitez donner un nouvel élan à votre carrière en immobilier ?



Lancez-vous dans la négociation immobilière grâce à notre formation pratique et maîtrisez toutes les techniques.



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>Le secteur</u>	10
<u>Les métiers accessibles après la formation</u>	11
<u>Les modalités de formation et d'évaluation</u>	12



NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

FRANCE COMPÉTENCES (RNCP 37641)

Préparez le bloc de compétences n°1 du Bachelor ISIFA "Chargé d'affaires en immobilier"

Certificateur : 

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

Pour qui ?

- **Prérequis** : Aucun prérequis
- **Motivation** : Combiner passion pour l'immobilier et techniques de négociation avancées.

Sanction

- **Certification** : Bloc de compétences n°1 - "Gérer la commercialisation et la vente de biens immobiliers privés et commerciaux" du Bachelor ISIFA "Chargé d'affaires en immobilier" (RNCP37641)
- **Examens bloc 1** : Un dossier professionnel à rédiger
- **Évaluation** : Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à vous plonger dans un rôle combinant analyse, négociation et stratégie financière ?

Découvrez les compétences essentielles que vous développerez tout au long de votre formation.

- Réaliser l'estimation des biens immobiliers
- Conduire des négociations avec le client
- Développer un portefeuille de biens immobiliers
- Proposer une stratégie patrimoniale
- Élaborer une stratégie de gestion
- Exploiter des outils de promotion marketing directs et digitaux



PROGRAMME

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

DURÉE : 12 H

CADRE RÉGLEMENTAIRE DE L'ACTIVITÉ ET DÉONTOLOGIE



- **Droit immobilier** : Maîtrise des aspects légaux pour la pratique de l'agent immobilier
- **Éthique professionnelle** : Responsabilité et devoir de conseil dans les transactions immobilières
- **Honoraires et publicité** : Calcul précis des honoraires de vente et location, et respect des directives sur la publicité pour assurer transparence et conformité légale.

DURÉE : 12 H

MARKETING DANS LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER

- **Communication et écoute** : Le schéma de communication et l'écoute active pour une meilleure compréhension des clients
- **Analyse des besoins clients** : Techniques de questionnement et méthodes comme CRAC et SONCAS pour identifier les besoins
- **Techniques avancées de communication** : Appliquer la PNL et l'AT et comprendre les prédominances sensorielles
- **Prospection et gestion du temps** : Stratégies de prospection efficaces et méthodes de gestion du temps (matrice d'Eisenhower)



DURÉE : 12 H

L'ÉVALUATION DE LA VALEUR D'UN BIEN EN VENTE OU EN LOCATION



- **Évaluation immobilière** : Déterminer le prix de vente, incluant différentes méthodes d'estimation et le cadre juridique associé
- **Gestion locative** : Aspects légaux de la location, y compris le cadre juridique, la gestion des loyers et des charges, et la loi sur l'encadrement des loyers
- **Mandats et viager** : Détails sur le mandat de vente, aspects juridiques, spécificités du viager et calcul de la rente viagère

PROGRAMME

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

DURÉE : 20 H LA RÉALISATION DE LA VENTE OU DE LA LOCATION



- **Offre d'achat et avant-contrats** : Comprendre la portée juridique de l'offre d'achat et les spécificités des avant-contrats dans les transactions de vente
- **Clauses et obligations** : Maîtriser les différentes clauses des contrats et les obligations respectives des parties impliquées
- **Suivi du dossier et acte authentique** : Gérer le suivi du dossier de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique
- **Conseil en financement** : Guider les clients dans les options de financement pour renforcer la confiance
- **Gestion locative** : Organiser les visites, comprendre les différents types de baux, les garanties locatives, et utiliser la grille de vétusté

DURÉE : 15 H L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER ET LA RENTABILITÉ DE PROJETS

- **Rentabilité d'investissement** : Méthodes pour calculer la rentabilité d'un projet d'investissement
- **Investissement et défiscalisation** : Connaissance des différents dispositifs d'investissement et options de défiscalisation immobilière
- **Bail commercial et SCI** : Les spécificités du bail commercial et les aspects clés de la Société Civile Immobilière (SCI)
- **Fiscalité immobilière** : Maîtriser les éléments de la fiscalité immobilière, y compris la plus-value immobilière



UNE FORMATION PRATIQUE

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

DES TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

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



- Droit immobilier et éthique
- CRAC, SONCAS et besoins clients
- Méthodes d'estimation
- Techniques de négociation
- Investissement et rentabilité

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



Supports de cours variés

Profitez de supports de cours PDF, podcasts ou encore vidéos, disponibles 24h/24. Nos contenus garantissent un apprentissage dynamique et une expérience pédagogique enrichissante.



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.



Webinaires de formation

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



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.



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 COACH PERSONNEL CHEZ L'ÉCOLE FRANÇAISE



- **Onboarding** : Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- **Conseils méthodologiques** : Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- **Interlocuteur de confiance** : Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- **Boost de motivation** : Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- **Suivi adaptatif** : Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

MISSIONS

Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet.

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.



COMPARATIF DE NOS OFFRES

Découvrez nos offres, élaborées pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.

	LIGHT	BASE	PREMIUM
 Expertise Masterclass interactives animées en direct	✓	✓	✓
Conférences spécialisées pour développer votre employabilité	✗	✓	✓
 Compétences Fiches synthèse et supports de cours PDF téléchargeables	✓	✓	✓
Cours vidéos engageants avec des formateurs experts	✓	✓	✓
Quiz, exercices et cas pratiques concrets	✓	✓	✓
Accès illimité aux contenus et leurs mises à jour à vie	✗ Limité à 1 an	✗ Limité à 3 ans	✓
 Accompagnement Coaching personnalisé jusqu'à la certification	✓	✓	✓
Aide à l'organisation et conseils pratiques	✗	✓	✓
Séances privées illimitées* de mentorat avec un expert	✗ Limité à 5 séances valables 1 an	✗ Limité à 10 séances valables 1 an	✓
Service client prioritaire par mail et téléphone	✗	✗	✓
TARIFS	1 599€ Soit 199,88€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge	1 999€ Soit 249,88€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge	2 299€ Soit 287,38€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge

VOTRE FORMATION AVEC NOUS

Unique sur le marché, notre formation en ligne combine des sessions en direct avec nos mentors, l'accès 24/7 à vos cours sur notre plateforme, un suivi personnalisé, et une communauté active, pour une expérience d'apprentissage riche et interactive.



ACCOMPAGNEMENT

- **Coaching personnalisé**
Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.
- **Mentorat illimité**
Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.
- **Service client prioritaire**
Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.



COMPÉTENCES

- **Cours vidéo accessibles à vie**
Accédez à vos contenus de formation en illimité et l'ensemble de leurs mises à jour à vie
- **Fiches de synthèse**
Retrouvez des fiches de synthèse pour les notions importantes de votre formation.
- **Approche pratique**
Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles



ÉCHANGES

- **Communauté d'apprenants**
Rejoignez notre forum privé pour échanger avec les autres apprenants et profitez d'actualités sur votre formation.



EXPERTISE

- **Conférence spécialisées**
Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.
- **Masterclass interactives**
Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.

LES FINANCEMENTS

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



Carte bancaire en mensualités



Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences



Les organismes publics comme Pôle Emploi



Votre Compte Personnel de Formation (CPF)

DÉCOUVREZ LE SECTEUR

Le succès dans l'immobilier repose sur une expertise du marché et des compétences en négociation, essentielles pour exceller dans un secteur dynamique et concurrentiel.

LES GRANDES LIGNES

Tâches variées :

- Évaluation de biens
- Négociations
- Gestion de portefeuille
- Fidélisation clientèle
- Conseil en investissement

Environnement de travail :

Agences immobilières, sociétés immobilières, plateformes immobilières.

Compétences requises :

- Évaluation immobilière
- Suivi de transactions
- Connaissance du marché
- Stratégie de vente/location
- Compétences en négociation

Perspectives de carrière :

Évolution vers des rôles d'expertise et de leadership en gestion immobilière et stratégie de marché



LES ENJEUX ACTUELS

Dans le secteur de l'immobilier, confronté à **un environnement en constante évolution**, l'identification et la gestion des enjeux clés sont essentielles pour assurer la réussite et la pérennité des activités. Ces défis comprennent **la capacité à s'adapter aux changements du marché, l'importance croissante de relations clients de qualité, et l'exploitation des opportunités d'innovation** :

→ Adaptation aux marchés dynamiques

Face à des marchés immobiliers en perpétuelle évolution, une adaptation rapide aux tendances économiques, démographiques et technologiques est cruciale.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Cette flexibilité est fondamentale pour maintenir la compétitivité et répondre efficacement aux besoins du marché.

→ Opportunités d'innovation

L'utilisation de nouveaux outils numériques et de méthodes de vente innovantes est indispensable pour stimuler les performances et la croissance dans le secteur immobilier.

🎯 OPPORTUNITÉ :

L'innovation dans les pratiques commerciales et les solutions technologiques offre des opportunités significatives pour se démarquer.

→ Importance de la relation client

La personnalisation du service, l'écoute active et la satisfaction client sont primordiales pour établir une fidélité durable et une réputation solide dans le secteur.

🎯 OPPORTUNITÉ :

La qualité de la relation client est devenue un facteur clé de succès.

TROUVEZ VOTRE MÉTIER

Dans le secteur en constante évolution de l'immobilier, la maîtrise de la négociation immobilière est cruciale. Elle ouvre la porte à de nombreuses carrières passionnantes et potentiellement lucratives, adaptées à un marché dynamique et complexe.

MANDATAIRE IMMOBILIER

Il agit en tant qu'intermédiaire dans les transactions immobilières. Il travaille en étroite collaboration avec les agences et les clients, facilitant la vente et l'achat de biens.

→ Missions principales :

- Établir et entretenir des relations avec les clients et les agences.
- Évaluer et estimer la valeur des biens immobiliers.
- Négocier et conclure des transactions.

RÉMUNÉRATION : 2 000€ À 3 500€ BRUT/MOIS

AGENT IMMOBILIER

Il gère l'achat, la vente et la location de biens immobiliers pour le compte de clients. Il offre des conseils et assiste dans toutes les étapes du processus immobilier.

→ Missions principales :

- Gestion du portefeuille de biens immobiliers.
- Organisation et réalisation des visites.
- Finalisation des contrats de vente ou de location.

RÉMUNÉRATION : 2 500€ À 4 500€ BRUT/MOIS

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Le négociateur immobilier est spécialisé dans la conclusion de transactions immobilières, en représentant les intérêts de ses clients.

→ Missions principales :

- Négocier les conditions de vente ou de location.
- Accompagner les clients dans les démarches administratives et juridiques.
- Suivre et conclure les transactions.

RÉMUNÉRATION : 2 000€ À 4 000€ BRUT/MOIS



LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

AGENCES IMMOBILIÈRES

Centrales sur le marché, les agences immobilières proposent une gamme complète de services pour la vente, la location et la gestion de biens.

Elles adaptent constamment leurs offres pour répondre aux besoins variés de leurs clients et suivre l'évolution du marché.

PROMOTEURS IMMOBILIERS

Ces professionnels se concentrent sur le développement de projets immobiliers neufs, allant de résidences à des complexes commerciaux.

Ils s'attachent à innover et à répondre aux attentes des clients en matière de design et de fonctionnalité.

ÉTUDE DE NOTAIRE

Elles fournissent des services essentiels, en offrant des conseils juridiques spécialisés et en facilitant les transactions immobilières.

Elles jouent un rôle crucial dans l'assurance de transactions conformes, tout en aidant à sécuriser et optimiser les investissements immobiliers de leurs clients.

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 conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire BASE, ou PREMIUM que le Stagiaire a choisie.

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

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire BASE, ou PREMIUM.

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.

MODALITÉS

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1- Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur** : ISIFA PLUS VALUES
- **Certification professionnelle** : Bloc de compétences n°1 - " Gérer la commercialisation et la vente de biens immobiliers privés et commerciaux" du Bachelor ISIFA "Chargé d'affaires en immobilier" (RNCP37641)

2- Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra se créer un compte sur Macertification.org afin d'accéder à l'épreuve de certification.

Le tarif de passage du bloc de compétences de la certification professionnelle 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 des épreuves

- **Durée** : 5 mois pour le dossier professionnel
- **Forme** : un dossier professionnel à rédiger

Dès son entrée en formation, l'apprenant peut accéder à son sujet d'examen. Dès lors qu'il télécharge le sujet sur macertificationorg, il a 5 mois, jour pour jour, pour rendre son dossier rédigé.

Il aura des propositions d'examens et devra choisir un sujet. La problématique sera à valider avec un mentor.

- **Dossier professionnel** : **validation de la problématique du dossier** à rendre avec le mentor pendant un **rendez-vous dédié de 30 minutes**

4- Document délivré après le passage du bloc de la certification professionnelle

Un parchemin lié au bloc 1 sera délivré sous format dématérialisé à la suite du jury de certification annuelle.

Celle-ci est valable à vie.



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.

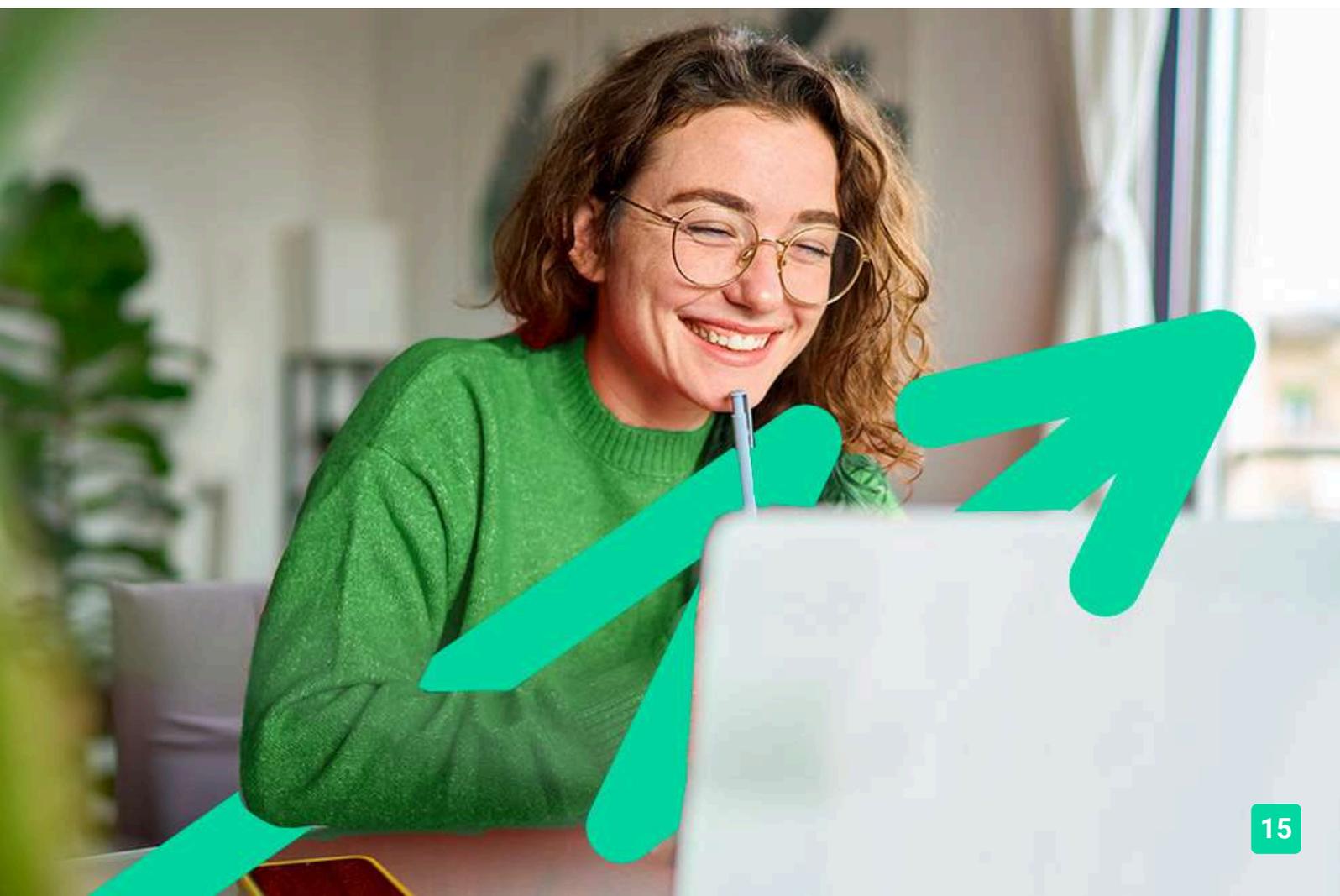
Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

→ 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

