

FORMATION

MANDATAIRE IMMOBILIER

Mise sous mandat d'une transaction immobilière à l'achat, la vente et à la location



- L'École Française 3
- Formation mandataire immobilier 6
- Programme 8
- Modalités pédagogiques 12
- Tarifs 15



L'investissement immobilier, même à très petite échelle, reste un moyen éprouvé de construire le flux de trésorerie et la richesse d'un individu.

Redonner aux Français le pouvoir de savoir

Le secteur de l'emploi subit des modifications profondes depuis plusieurs années : l'ancrage dans un métier n'est plus la norme, se réinventer en permanence est non seulement accepté, mais surtout possible et valorisé.

Cette capacité d'adaptation se travaille en aiguisant ses compétences. Si la formation initiale permet de mettre un premier pied à l'étrier elle a besoin d'être complétée par la formation continue pour aider chacun à s'adapter à un monde en évolution.

Les salariés le souhaitent et les entreprises en ont besoin : une équipe qui se forme est plus motivée, valorisée et compétitive.

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

L'École Française se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.



L'École Française en chiffres



12 ans
d'expérience



+100 000
apprenants
formés



+200 conseillers
pédagogiques



Plus de 50
formations



+3000 cours
vidéos créés par
nos experts



Parce que se former est non seulement un droit mais une nécessité, **L'École Française a accompagné depuis 2012 plus de 100 000 apprenants** dans leur volonté de monter en compétence, changer de carrière ou entrevoir de nouveaux horizons professionnels.

Au travers de parcours riches plébiscités pour leur qualité, L'École Française a su s'imposer comme un organisme de référence pour tous ceux qui veulent **redonner du dynamisme à leur carrière.**

Toutes les formations de L'École Française reposent sur un parcours d'apprentissage **pratique, ludique et interactif** pour vous assurer une montée en compétence rapide. Profitez de **nombreux exercices pratiques** pour valider vos acquis tout au long de votre formation.

20%

de nos apprenants ont effectué une **reconversion professionnelle** à la suite de leur formation

80%

de nos apprenants mettent en pratique professionnelle les **compétences acquises** durant la formation



PROFESSIONNALISANT

Cette formation est adaptée au monde professionnel et correspond aux attentes des employeurs. Développez des compétences théoriques et pratiques recherchées sur le marché de l'emploi.



16 SEMAINES À DOMICILE

Des formations 100% en ligne à domicile à suivre à votre propre rythme. 10 minutes par jour ou 2 heures chaque week-end ? C'est vous qui choisissez où et quand suivre la formation.



COACHING À LA DEMANDE

On ne vous laisse pas tout seul. Vous pourrez réserver des séances d'accompagnement en visio-conférence, au jour et à l'heure de votre choix pour recevoir une aide personnalisée.

Apprendre mieux, **plus efficacement** et surtout plus précisément s'inscrit par définition dans **l'évolution que le marché attend.**

Mais surtout **apprendre tout le temps**, sur des sujets complémentaires ou non mais se laisser le choix, **reprendre le pouvoir** sur ce que l'on veut savoir.



FORMATION MANDATAIRE IMMOBILIER



Développez vos connaissances en immobilier pour travailler dans un secteur en plein essor



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

Pourquoi cette formation ?

L'objectif de cette formation est de vous apprendre le fonctionnement des **différentes étapes des transactions immobilières** : de **l'accueil du client à la signature**, en passant par **les dossiers, les actes juridiques et légaux** ou encore **la communication et la psychologie du client** et les diverses **techniques de négociation**. Vous serez en mesure de **prendre en main un client pour l'écouter et mener à bien une transaction**.

Cette formation de mandataire immobilier s'adresse à toute personne souhaitant **faire carrière dans le secteur de l'immobilier**, qu'il s'agisse de **professionnels** cherchant à **élargir leurs compétences** ou de **novices désireux de pénétrer ce domaine**. Elle est également pertinente pour les **entrepreneurs** qui souhaitent **créer leur propre agence immobilière**, leur fournissant les outils nécessaires pour réussir dans ce domaine concurrentiel.



PUBLIC

PRÉ-REQUIS

DURÉE

TYPE

PÉRIODE DE RÉALISATION

ÉVALUATION

Tout public

Aucun prérequis - Cette formation est accessible à toutes les personnes souhaitant développer ses compétences en immobilier

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

Formation à distance

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

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

() vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation*



PRENDRE EN CHARGE UN CLIENT

Analysez les profils de vos clients et leurs émotions et adaptez votre discours pour mieux communiquer.



ÉTABLIR UN PROFIL CLIENT

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

Communiquer et s'adapter au client pour maintenir un contact régulier.



RÉUSSIR DES VISITES

Sachez négocier et convaincre un acquéreur pour remporter une vente.



GÉRER LA SIGNATURE D'UN CONTRAT

Soyez efficace du début de la visite jusqu'à la signature du contrat.



TRAVAILLER DANS L'IMMOBILIER

Ce parcours vous donne toutes les clés pour travailler dans le secteur de l'immobilier. Donnez de l'élan à votre carrière grâce à cette formation hautement professionnalisante.

N'attendez pas pour acheter l'immobilier, achetez l'immobilier et attendez. ”



PROGRAMME

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

— Partie A - Le cadre réglementaire

- 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

Objectifs

- Prendre en charge un client qu'il soit vendeur, loueur ou acquéreur

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application*

12 h

Durée estimée (h)

4 h

— Partie B - La communication et le relationnel : outils et techniques

- 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

Objectifs

- 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

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application*

11 h

4 h

Partie C - La relation commerciale

- 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

Objectifs

- Préparer, estimer et prendre en charge les visites des biens

12 h

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application*

4 h

Partie D - La négociation : techniques et mise en place d'actions commerciales

- 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

Objectifs

- 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

8 h

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application*

5 h

TOTAL estimé à distance : 60h

**ce temps correspond à un travail personnel du Stagiaire réalisé en dehors du LMS.*

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, quiz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation 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.



Conception pédagogique de la formation

Le parcours de formation de l'École Française a été conçu par deux 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.



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 en ligne 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 :** quiz type QCM, réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles



Formateurs référents

Des formateurs passionnés et reconnus à votre disposition.



Excellence des vidéos

Produites par nos ingénieurs pédagogiques dans nos studios.



Plateforme dédiée

Une plateforme en ligne pour suivre votre formation.



Supports pédagogiques

Des vidéos & documents téléchargeables disponibles.



À votre rythme

Sans arrêt de votre activité, apprenez à votre rythme et où vous voulez.



Mentor individuel

Un accompagnement privé avec des mentors experts.



Exercices en ligne

Des exercices dédiés afin de tester vos connaissances.



Forum d'échange

Un forum pour échanger avec les mentors et les apprenants.

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 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 FRANCAISE. 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 :

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 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'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.



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 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 de formation 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.

 **FINANCEMENT**

- Vous pouvez suivre cette formation en payant directement avec votre carte bancaire.
- Vous pouvez également faire financer cette formation par votre entreprise au travers de son Plan de Formation ou de son Opérateur de compétences.
- Si vous êtes demandeur(euse) d'emploi, une aide financière peut vous être accordée, renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle Emploi.

FORMULE D'ACCOMPAGNEMENT**159€ TTC / mois**

en 8 mensualités soit 1 272€ TTC

✓ **Mentorat avec un professionnel du secteur : 5 rendez-vous privés maximum pendant 1 an**

✓ **Vidéos accessibles pendant 1 an**

✓ **Point de suivi régulier avec votre coach personnel**

✓ **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**





L'ÉCOLE FRANÇAISE

LE POUVOIR DE SAVOIR



lecolefrancaise.fr

