



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : PA003-2 - Parcours agent commercial dans la vente immobilière

Durée : 14h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Vendeur immobilier en prise de poste ou en montée en compétences sur ce thème.

Objectifs pédagogiques

- Appréhender de manière opérationnelle le métier de négociateur, agent commercial, en maîtrisant les fondamentaux juridiques et techniques pour optimiser la rentrée de mandats.
- Appréhender le code de déontologie et son impact sur l'exercice de la profession.
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme.

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

Programme

JOURNEE 1 : LE CADRE JURIDIQUE DE LA VENTE IMMOBILIERE LES CHIFFRES CLES DU SECTEUR DE LA TRANSACTION IMMOBILIERE

1 - LE NEGOCIATEUR IMMOBILIER

- Son profil
- La réglementation de l'agent et du négociateur immobilier (loi Hoguet /déontologie)
- Obligations de l'agence

2 - LA TRANSACTION IMMOBILIERE

- De la prospection à la rentrée du mandat
- Les différents mandats dans l'immobilier
- Estimation d'un bien immobilier
- Frais de transaction, honoraires de négociation



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : Meelk
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

- Documents indispensables et nécessaires à la constitution du dossier de vente
- Les diagnostics immobiliers obligatoires
- Le bon de visite et le compte rendu de visites
- La promesse de vente et le compromis de vente

3 - L'ANNONCE ET LA MISE EN AVANT

- Les obligations légales
- La mise en valeur du bien

4 - BIEN PREPARER LA VISITE AVEC LE CLIENT/PROSPECT

- Analyse du bien, traiter les objections, mettre en avant les atouts
- De la découverte du client à la proposition d'un bien

5 - LA MISE EN CONFORMITE AVEC LA RGPD

- Principes réglementaires
- Les actions à entreprendre pour une agence

JOURNEE 2 : VENTE DE LOT EN COOPROPRIETE – TECHNIQUES DU BATIMENT – DEONTOLOGIE ET DISCRIMINATION

1 - APPREHENDER LES REGLES LORS DE LA VENTE D'UN LOT EN COPROPRIETE

- Vente d'un lot en copropriété : savoir lire un PV d'AG avec travaux
- Le nouveau PPT et Diagnostic Technique Global pour un lot en copropriété
- L'audit énergétique
- Rénovation énergétique
- L'impact sur la vente immobilière

2 - REGLES GENERALES D'AMENAGEMENT, LES DOCUMENTS D'URBANISME ET LES AUTORISATIONS D'URBANISME

3 - TECHNIQUES DU BATIMENT :

- Les principales pathologies du bâtiment
- Habitat indigne et insalubrité
- Les risques pour le professionnel de l'immobilier

4 - LA DEONTOLOGIE ET LES OBLIGATIONS TRACFIN





PROGRAMME DE FORMATION

5 - LA NON-DISCRIMINATION A L'ACCES AU LOGEMENT

Conclusion

Quizz final

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

- Téléphone : 07 70 16 90 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE