



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF185-3 - Transaction : les essentiels

Durée : 1h00

Type : E-learning

Public

Transactionnaires.
Agents immobiliers.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques

- 1- Les mandats de vente : Leurs contenus et les différents types.
Connaître les différents types de mandat pour l'activité de transaction immobilière.
Identifier les clauses obligatoires et savoir leurs conséquences.
- 2- Les mandats conclus à distance ou hors établissement - Les précautions à prendre.
Connaître les règles relatives au droit de la consommation.
Sécuriser ses mandats.
- 3- Vente & location : les diagnostics à connaître et à transmettre.
Identifier les différents diagnostics immobiliers.
Connaître les transactions (vente ou location) pour lesquelles leur réalisation et communication sont obligatoires.
- 4- Annonces immobilières : soyez clair, soyez pro, soyez conforme.
Savoir quelles sont les informations obligatoires et celles interdites sur une annonce.
Respecter les normes prévues par la DGCCRF et les textes en vigueur.
Indiquer le prix d'un bien (vente + location).
- 5- Conduire efficacement l'entretien acquéreur en alliant écoute et argumentation.
Identifier le profil des candidats acquéreurs.
Rechercher les besoins et les freins non-exprimés.
Savoir faire les rapprochements entre les demandes et les biens existants.
- 6- État daté : rédiger un état daté conforme et complet.
Savoir remplir l'état daté en cas de mutation d'un bien de copropriété.



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

Pré-requis

Aucun.

Programme

- 1- Les mandats de vente : Leurs contenus et les différents types.
- 2- Les mandats conclus à distance ou hors établissement - Les précautions à prendre.
- 3- Vente & location : les diagnostics à connaître et à transmettre.
- 4- Annonces immobilières : soyez clair, soyez pro, soyez conforme.
- 5- Conduire efficacement l'entretien acquéreur en alliant écoute et argumentation.
- 6- État daté : rédiger un état daté conforme et complet.

Moyens pédagogiques

Formation en ligne (e-learning) avec animations, voix off, textes et quiz.

Modalités et délais d'accès :

Formation en e-learning disponible dès l'achat sur l'espace apprenant sur la Plateforme F.

Accessibilité PSH :

Pour vérifier l'accessibilité de la formation ou l'adapter aux besoins de chaque personne en situation de handicap (PSH), merci de nous contacter 04 81 65 63 15.

(Dernière mise à jour : août 2025)

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de chaque thématique.

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Attestation unique en fin de parcours.

Coordonnées pour support :

- e-mail : info@lyadis-immobilier.com

- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.



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

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