



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF319-1 - Maîtriser la transaction de A à Z

Durée : 14h00

Type : E-learning

## Public

Tout professionnel de la transaction immobilière.

## Objectifs pédagogiques

### 1 - Le droit de propriété

Connaître les différents types de propriété.

Savoir comment s'acquiert la propriété.

Pouvoir gérer et conseiller sur les questions liées à la propriété immobilière.

### 2 - Loi Hoguet - Cadre légal pour les agents immobiliers

Identifier les textes fondateurs pour l'exercice de l'activité d'agent immobilier.

Connaître le cadre légal et identifier les obligations inhérentes à l'activité d'agent immobilier.

S'assurer que les informations et documents communiqués aux clients sont en conformité avec les textes.

### 3 - Agent commercial : ce qu'il faut savoir pour commencer

Connaître le statut juridique de l'agent commercial en immobilier.

Identifier les obligations de l'agent commercial en matière d'information sur son statut.

Comprendre les limites de ses pouvoirs.

Savoir ses obligations en tant que professionnel de l'immobilier.

### 4 - 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.

### 5 - Les mandats conclus à distance ou hors établissement - Les précautions à prendre



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://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

Connaître les règles relatives au droit de la consommation.  
Sécuriser ses mandats.

6 - Qui doit signer le mandat en présence d'un couple (pacs, mariage, concubinage), d'une succession ou d'une personne protégée ?

Connaître les différents régimes de possession d'un bien immobilier.  
Identifier les droits des personnes à mettre en vente ou à bail un bien immobilier.  
Sécuriser ses mandats en obtenant les signatures des titulaires des droits.

7 - 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.

8 - 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).

9 - Faire des photos immobilières : les bases de la photographie

Acquérir les bases de la photographie.  
Savoir adapter ses connaissances au domaine de l'immobilier.

10 - Les clefs d'une prospection réussie

Identifier différentes techniques de prospection.  
Diversifier les sources de rentrée de mandats.  
Savoir mettre en place un plan d'action.

11 - L'argumentation du mandat exclusif?

Se convaincre qu'un mandat exclusif est un gros avantage pour l'agence et aussi pour le client ?  
Savoir travailler avec des outils pour convaincre le client du bienfondé de l'exclusivité.

12 - La rentrée de mandats au juste prix

Adopter une méthode structurée et imparable pour présenter son évaluation.  
Se doter des arguments pour ne pas céder au chantage du prix.





# PROGRAMME DE FORMATION

Justifier son offre de services par sa connaissance du marché et la valorisation de son travail.  
Mettre le vendeur en position d'anticiper une baisse de prix.

## 13 - Les étapes de la rentrée de mandats en exclusivité

Identifier les étapes de la rentrée de mandat en exclusivité.  
Adopter une méthode structurée.  
Maîtriser les arguments du mandat exclusif.  
Savoir justifier l'offre de service.

## 14 - 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.

## 15 - Initiation à la vente en viager

Savoir définir le viager.  
Anticiper les contraintes et les précautions à prendre.  
Connaître les différents types de viagers.  
Evaluer le prix du viager : rente et bouquets.  
Comprendre l'évolution de la rente viagère.

## 16 - La gestion des décès en immobilier

Comprendre les difficultés liées au décès d'un interlocuteur dans le cadre des professions immobilières.  
Pouvoir analyser la situation et savoir quelles actions menées.

## 17 - Devenez un expert incontournable sur les réseaux sociaux

Identifier les différents réseaux sociaux et leurs spécificités.  
Rédiger des publications impactantes.

## 18 - La responsabilité de l'agent immobilier

Identifier les sources légales et réglementaires applicables à votre activité.  
Distinguer les trois responsabilités : civile, pénale, disciplinaire et administrative.  
Sécuriser juridiquement vos pratiques en transaction.  
Détecter et prévenir les situations à risque avant qu'elles ne deviennent des litiges.

## 19 - La gestion du temps dans l'immobilier





# PROGRAMME DE FORMATION

Organiser et prioriser efficacement vos tâches face à des situations urgentes ou complexes.  
Gérer les interruptions de manière à préserver votre concentration et votre productivité.  
Anticiper les imprévus pour limiter leur impact sur votre activité.  
Adopter une communication assertive pour résoudre les conflits et faciliter la coopération.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

### Le droit de propriété

- 1- Définition de la propriété.
- 2- Les attributs de la propriété.
- 3- L'objet de la propriété.
- 4- Les restrictions au droit de propriété.
- 5- Le mode d'acquisition de la propriété.

### Loi Hoguet - Cadre légal pour les agents immobiliers

- 1- Champs d'application de la loi Hoguet.
- 2- Carte professionnelle et habilitation.
- 3- Les obligations administratives.
- 4- La contractualisation.
- 5- Affichage et honoraires.
- 6- Le contrôle de la profession.

### Agent commercial : ce qu'il faut savoir pour commencer

- 1 - Statut de l'agent commercial : Carte professionnelle ou habilitation ?
- 2 - Obligation d'information.
- 3 - Limites des missions.
- 4 - Obligation d'assurance.
- 5 - Obligation de formation.

### Les mandats de vente : Leurs contenus et les différents types



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://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

- 1 - Les clauses obligatoires.
- 2 - Les parties au mandat.
- 3 - La signature du mandat.
- 4 - La durée du mandat.
- 5 - Le registre des mandats.
- 6 - Les différents types de mandats : avantages & inconvénients.
- 7 - Le versement des honoraires.
- 8 - Le cas de la clause pénale.

## **Les mandats conclus à distance ou hors établissement - Les précautions à prendre**

- 1 - Définitions.
- 2 - Les informations précontractuelles.
- 3 - Délai de rétractation et honoraires.
- 4 - Sanctions.

## **Qui doit signer le mandat en présence d'un couple (pacs, mariage, concubinage), d'une succession ou d'une personne protégée ?**

### **Introduction**

- 1 - Les propriétaires mariés.
  - Le logement familial.
  - Les différents régimes matrimoniaux.
- 2 - Les propriétaires pacsés.
- 3 - Les concubins.
- 4 - Les propriétaires par succession.
- 5 - Les propriétaires « protégés » (mineurs et majeurs).

## **Vente & location : les diagnostics à connaître et à transmettre**

- 1 - Les différents diagnostics et leurs caractéristiques.
- 2 - Les transactions concernées.

## **Annonces immobilières : soyez clair, soyez pro, soyez conforme**

- 1 - Annonce pour la vente.
- 2 - Annonce pour la location.





# PROGRAMME DE FORMATION

## Faire des photos immobilières : les bases de la photographie

- 1- Les bases de la photographie.
  - Les différents types d'appareils.
  - Le triangle d'exposition.
  - La balance des blancs.
  - Le RAW.
- 2- La photographie immobilière.
  - La matériel recommandé.
  - Le bracketing d'exposition.
  - Conseils de cadrage.
  - L'éclairage.
  - La règle des tiers.

## Les clefs d'une prospection réussie

- 1- Introduction.
- 2- La prospection par territoire.
- 3- Les différentes sources de rentrée de mandats.
- 4- La mesure des retombées des actions de prospection.
- 5- L'importance du relationnel.
- 6- Le contact direct.
- 7- La pige.
- 8- Diversifier ses sources de mandats.
- 9- Conclusion : Plan d'actions.

## L'argumentation du mandat exclusif?

- 1- Introduction?.
- 2- Les avantages pour le vendeur?.
- 3- Les avantages pour l'agent immobilier?.
- 4- Conclusion.

## La rentrée de mandats au juste prix

- 1- L'étape de la vente du prix.
- 2- Etablir le contact avec le vendeur.





# PROGRAMME DE FORMATION

- 3- Le prix du marché.
- 4- L'acceptation du prix par le vendeur.
- 5- Les objections sur le prix.
- 6- Conclusion.

## **Les étapes de la rentrée de mandats en exclusivité**

- 1- Introduction.
- 2- La préparation du rendez-vous.
- 3- Les découvertes du bien et du vendeur.
- 4- La présentation du plan de commercialisation.
- 5- La vente du prix.
- 6- Le traitement des objections.
- 7- La signature du mandat.

## **Conduire efficacement l'entretien acquéreur en alliant écoute et argumentation**

- 1 - Le profil des acquéreurs.
  - L'investisseur.
  - Le primo-accédant.
  - Curieux ou indécis.
  - Déterminer le budget.
- 2 - Besoins exprimés, non-exprimés, objections.
  - Faire le tri : entre rêve et réalité.
  - Hiérarchiser les besoins / envies et répondre aux objections.
  - Les besoins non-exprimés.
- 3 - La présentation des biens.
  - Lors du premier contact.
  - Pendant la visite.
  - Après la visite.

## **Initiation à la vente en viager**

- 1- Introduction au viager.
- 2- Les différents types de viager.
- 3- Les parties prenantes.
- 4- Aspect juridique et fiscal.





# PROGRAMME DE FORMATION

5- Calcul de la valeur du viager.

6- Etude de cas.

## **La gestion des décès en immobilier**

1- Le décès d'un propriétaire vendeur.

2- Le décès d'un propriétaire acquéreur.

3- Le décès d'un propriétaire bailleur.

4- Le décès d'un locataire.

5- Le décès d'un copropriétaire.

6- Le décès d'un professionnel de l'immobilier.

## **Devenez un expert incontournable sur les réseaux sociaux**

1- Premiers pas vers une présence digitale impactante.

2- Maîtriser l'art de la communication digitale immobilière.

3- Validation des compétences.

## **La responsabilité de l'agent immobilier**

1 - Cadre juridique de la profession.

2 - Comprendre le risque juridique.

3 - Les fautes courantes engageant la responsabilité.

4 - Les sanctions en pratique.

5 - Quatre cas pratiques complets.

6 - La responsabilité partagée.

7 - Comment éviter les sanctions.

8 - Évaluation finale.

## **La gestion du temps dans l'immobilier**

1- La loi de Laborit.

2- La loi de Carlson.

3- La loi de Murphy.

4- L'assertivité.

5- La loi d'Illich.





# PROGRAMME DE FORMATION

6- La loi des petits pas.

7- La loi de Pareto.

8- La loi de Parkinson.

## 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 : octobre 2026)

## 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](mailto:info@lyadis-immobilier.com)

- Téléphone : 04 81 65 63 15

## Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

