

Les Fondamentaux de l'Immobilier : De l'Éthique à la Prospection

Grâce à cette formation, vous allez comprendre le marché immobilier et les stratégies de prospection, ainsi que d'acquérir des compétences avancées en estimation et en négociation pour réussir la prise et la gestion des mandats. Tous les facteurs clefs de succès vous seront dévoilés.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les lois qui régissent la profession pour acquérir une approche plus professionnelle.
- Savoir utiliser des outils essentiels pour effectuer au mieux les tâches liées à la profession.
- Connaître les obligations et les mentions obligatoires liés aux mandats de vente pour sensibiliser le mandant.
- Développement d'une approche déontologique et éthique dans la pratique professionnelle pour garantir la confiance des clients et la conformité aux normes réglementaires.
- Augmentation de la compétitivité et de la performance des professionnels de l'immobilier grâce à une maîtrise accrue des techniques de prospection.
- Réponse aux exigences croissantes du secteur immobilier en fournissant une formation complète et pratique qui permet aux participants de se démarquer sur le marché et de réussir dans leur activité professionnelle.

PUBLIC VISÉ :

Agents commerciaux, Salariés, Demandeurs d'emploi, Personnes en reconversion professionnelle, Responsable d'agence...

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

LA DURÉE DE FORMATION

Durée de la formation : 10 heures 30 (réparties en 1 journée ½ : Une journée de 7h et une ½ journée de 3h30).

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation s'effectue **en présentiel** dans les locaux de l'organisme de formation et avec les moyens techniques mis à disposition par le formateur. Pour les personnes à mobilité réduite, la formation peut être accessible en distanciel (visio-conférence).

Il est recommandé au stagiaire de se munir d'un PC portable, tablette, smartphone, etc. pour la prise de notes/exercices.

La formation est constituée :

- d'une **partie théorique** (pédagogie, explication, démonstration par le formateur) avec des supports pédagogiques qui seront mis à la disposition de chaque stagiaire en début de formation ou en projection sur un grand écran..
- d'une **partie pratique** (application par le biais d'exercices et cas pratiques réalisés par les stagiaires selon diverses simulations événementielles - mises en situation).

Un groupe Whatsapp sera mis en place afin de suivre l'évolution du stagiaire et effectuer un suivi constant. Cela permet également l'échange entre les stagiaires.

Chaque journée est ponctuée par des temps d'échanges (tables rondes) entre les stagiaires et le formateur.

Jour 1

- **Présentation de la formation** (méthodologie, modules, objectifs, planning) et du formateur ;
- **Présentation de chaque stagiaire**, son parcours, ses besoins, ses projets, son ressenti au départ de la formation.

Module 1: Déontologie dans l'immobilier - 2 heures

- **Introduction aux principes éthiques et déontologiques régissant la profession immobilière.**
- **Étude des obligations légales, professionnelles et morales des agents immobiliers.**
- **Cas pratiques et discussions sur les situations déontologiques courantes.**

Module 2: Les mandats de vente - 1 heure

- **Les différents types de mandats.**
- **Les obligations liées au mandat.**
- **Les mentions obligatoires du mandat.**

Module 3: Les outils de l'agent immobilier- 2 heures

- **Le cadastre**
- **Le Plu**
- **La DIA**
- **DVF**
- **Les diagnostics immobiliers**

Module 4 : Les lois immobilières - 1,0 heures

- **Loi Carrez 1996**
- **Loi Alur 2014**
- **La loi Hoguet**

Jour 2

Module 5 : Prospector efficacement - 3,0 heures

- Déterminer ces objectifs
- Type de génération de prospects
 - Sphère d'influence
 - Porte à porte
 - Pige

ÉVALUATION FINALE - 1h

CONCLUSION : Bilan de la formation et évaluation de la satisfaction des stagiaires soit en évaluation finale, soit en évaluation morcelée durant la formation.

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Pour la déontologie : Emmanuel Lannes

Titulaire d'une licence en droit des affaires et agent immobilier à son compte depuis 1998. Parfaite connaissance du secteur immobilier, il a aussi approfondi en permanence ces connaissances par des formations. Sérieux, organisé, il se distingue par sa polyvalence. Désireux de partager ses compétences, son élan créatif et son enthousiasme.

Pour la formation pratique : Mathias Durepaire

Titulaire d'un BTS profession immobilière, formateur et manager d'une équipe de conseiller immobilier de 10 personnes depuis 1 an. À l'écoute, pédagogue et empathique, il sait s'adapter à son public pour faire comprendre le message qu'il veut faire passer, de la meilleure des manières.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une **feuille d'émargement** sera distribuée, datée et signée chaque jour (matin et après-midi) par chaque stagiaire et par notre formateur.

- Le **contrôle des acquis** s'effectue tout au long de la formation, validant chaque étape par des mises en situation pratiques et en fin de formation via un questionnaire de connaissances à choix multiples.

Une **évaluation des acquis et montées en compétences de chaque stagiaire sera effectuée par notre formateur** en fin de formation et remise à chacun ainsi qu'un **certificat de réalisation** (attestation de présence et de réussite) après évaluation des compétences par le formateur.

- Un **questionnaire de satisfaction** de la formation sera remis à chaque stagiaire le dernier jour de formation.

CONDITIONS D'ACCÈS ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour tout contrat conclu à distance ou hors établissement, l'inscription s'effectue au minimum 14 jours ouvrés (à partir de la date de signature du contrat) avant la formation, tout d'abord par une prise de contact par mail : **formation@kanopii-immobilier.fr** ou par téléphone au **05 32 09 28 76**.

L'entrée en formation est validée suite à un entretien téléphonique dont l'objectif est de collecter les besoins du bénéficiaire et de prendre en compte ses attentes.

Lors de cet échange nous informons le bénéficiaire sur le calendrier, la durée et le lieu de la formation, les objectifs visés, les évaluations, l'organisation et le déroulement, ainsi que les possibilités de financement de l'action.

Une convention de formation, accompagnée d'un devis, est ensuite adressée pour validation par le bénéficiaire (employeur ou individu) et sera à compléter et à nous retourner daté et signé afin de finaliser votre inscription.

Un questionnaire individuel de positionnement sera remis en amont de la formation à chaque stagiaire afin de pouvoir évaluer au mieux les besoins, les attentes et les objectifs de chacun.

TARIF

Le coût total de la formation s'élève à **600 € HT** (Exonéré de TVA - [Art. 261.4.4 a du CGI](#)).

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toute question, merci de contacter Monsieur Emmanuel Lannes, 05 32 09 28 76,

formation@kanopii-immobilier.fr.

CONTACT

Personne référente administrative de la formation : Madame Tiffany BILLAUX, 05 32 09 28 76,

formation@kanopii-immobilier.fr.