

SMART & COM FORMATION

LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER DE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Objectif Général

Acquérir les connaissances juridiques, commerciales et pratiques pour exercer en tant que négociateur immobilier, en conformité avec les réglementations en vigueur.

Identification du Public

- **Public visé :**
 - Salariés en poste souhaitant évoluer dans le domaine de la négociation immobilière.
 - Demandeurs d'emploi en reconversion professionnelle.
 - Entrepreneurs ou indépendants désirant développer une activité dans l'immobilier.
- **Accessibilité :** Formation adaptée aux personnes en situation de handicap (PSH). Des aménagements spécifiques peuvent être proposés. Contact : Référent handicap au 06 76 89 97 19.

Prérequis

1. **Académiques :**
 - Niveau baccalauréat ou équivalent.
2. **Techniques et numériques :**
 - Capacité à utiliser des outils numériques (Word, PDF, plateformes immobilières).
 - Connaissance de base des réseaux sociaux et outils digitaux (un atout).
3. **Compétences personnelles :**
 - Bonnes capacités de communication écrite et orale.
 - Sens de la négociation et aptitude à établir des relations commerciales.
4. **Juridique :**
 - Une connaissance générale du secteur immobilier (préférée mais non obligatoire).

Objectifs Pédagogiques

- Appréhender le rôle du négociateur immobilier dans une transaction.
- Maîtriser les fondamentaux juridiques et les obligations réglementaires.
- Gérer efficacement les étapes de la prospection à la signature de l'acte.
- Traiter la globalité des tâches liées aux clients vendeurs et acquéreurs.

Programme Détail

Jour 1 : Cadre juridique et éthique

SMART AND COM FORMATION 22 rue des Potières – 56350 SAINT-JEAN-LA-POTERIE
06 76 89 97 19 – contact@smartandcom-formation.fr N° SIRET : 395 086 416 00058 – Code APE :
8559A www.smartandcom-formation.fr

Numéro de déclaration d'activité : 53560908256 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)
Centre agréé TOSA – N° d'agrément : 1J515 Certification QUALIOPi n° 464291 **V6 – Janvier 2026**

SMART & COM FORMATION

1. **Introduction au métier :**
 - Définition et rôle du négociateur immobilier.
 - Étapes clés d'une transaction (agence, notaire, banque).
2. **Cadre légal :**
 - **Loi Hoguet :** Obligations relatives aux mandats, registre obligatoire, formalisme des contrats.
 - **Loi ALUR :** Formation continue, diagnostics obligatoires, encadrement des honoraires.
 - **Loi "anti-squat" (2023) :** Droits et responsabilités dans la gestion des biens vacants.
 - Responsabilité civile et pénale.
3. **Éthique professionnelle :**
 - Règles déontologiques et respect des pratiques commerciales équitables.

Jour 2 : Documentation et formalités juridiques

1. **Documents clés :**
 - Mandats : simple, exclusif, semi-exclusif.
 - Rédaction des bons de visite, offres d'achat, compromis de vente.
2. **Protection des données (RGPD) :**
 - Gestion des données personnelles, droits des clients (accès, opposition, suppression).
3. **Fiscalité immobilière :**
 - Calcul des plus-values, régimes spécifiques (copropriété, indivision).

Jour 3 : Prospection et acquisition de mandats

1. **Techniques de prospection :**
 - Segmentation du secteur et stratégies digitales.
 - Utilisation des plateformes et outils numériques.
2. **Rendez-vous vendeur :**
 - Préparation, évaluation et estimation du bien.
 - Argumentaire pour l'obtention de mandats exclusifs.
3. **Gestion des mandats :**
 - Suivi du mandat jusqu'à la signature.

Jour 4 : Relation client et finalisation des transactions

1. **Relation client :**
 - Analyse des besoins des acheteurs.
 - Techniques de négociation et gestion des objections.
2. **Processus de vente :**
 - Organisation et réalisation des visites.
 - Suivi administratif jusqu'à l'acte authentique.
3. **Conformité et archivage :**
 - Vérification des documents et archivage sécurisé (RGPD).

Moyens Pédagogiques

- **Matériel fourni :**

SMART AND COM FORMATION 22 rue des Potières – 56350 SAINT-JEAN-LA-POTERIE
06 76 89 97 19 – contact@smartandcom-formation.fr N° SIRET : 395 086 416 00058 – Code APE :
8559A www.smartandcom-formation.fr

Numéro de déclaration d'activité : 53560908256 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)
Centre agréé TOSA – N° d'agrément : 1J515 Certification QUALIOPi n° 464291 **V6 – Janvier 2026**

SMART & COM FORMATION

- Guides pratiques, fiches synthétiques, checklists (mandats, diagnostics).
- Modèles réels pour analyse et adaptation.
- **Méthodes :**
 - Études de cas concrets, simulations professionnelles.
 - Vidéos pédagogiques (négociations, gestion des objections).
 - Outils collaboratifs : Miro, Klaxoon pour brainstorming et partage.

Méthodes d'Évaluation

1. **En cours de formation :**
 - Exercices pratiques (mini cas, mises en situation).
2. **En fin de formation :**
 - QCM et évaluation pratique pour valider les acquis.

Modalités et Délais d'Accès

- **Accès :** Formation en intra ou interentreprises.
- **Délais :** Maximum 3 mois après validation de la demande.

Durée

- **4 jours (28 heures).**

Documents Fournis

- Feuille d'émargement, attestation de formation, questionnaire de satisfaction.

Tarifs

- Sur devis personnalisé, ajusté aux besoins spécifiques des participants.

Formateurs Intervenants

Les formateurs sont des experts disposant d'une expérience significative dans le domaine de la négociation immobilière. Ils maîtrisent les aspects juridiques, commerciaux et techniques du métier et bénéficient d'une actualisation continue de leurs compétences. Leurs qualifications incluent :

- **Expérience professionnelle :** Minimum 5 ans dans le secteur immobilier, avec des références vérifiables dans la négociation et la gestion des transactions immobilières.
- **Compétences pédagogiques :** Validées par notre service qualité, avec une capacité avérée à transmettre des savoirs de manière claire et interactive.
- **Mise à jour des connaissances :** Participation annuelle à des formations ou colloques sur les évolutions légales (Loi Hoguet, ALUR, RGPD, etc.) et les pratiques du secteur.
- **Approche pratique :** Les formateurs s'appuient sur des cas concrets et des retours d'expérience pour ancrer les apprentissages dans des situations réelles.

Chaque formateur contribue à garantir une formation en phase avec les exigences du référentiel Qualiopi.