

PLAN DÉTAILLÉ

Formation Le négociateur immobilier du débutant à l'expert

TOTAL : 18H26'53



Formation Parks
Toutes vos formations en 1 clic

Formation obligatoire Renouvellement de CARTE T

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Par AFNOR Certification

• Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier 07:28
 - Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10:27
 - Quiz intermédiaires 10:00
- TOTAL : 27 :55**

• Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active 14 :56
 - La prospection passive 06 :02
 - Comment faire une bonne prospection ? 03 :13
 - Quiz intermédiaires 15:00
- TOTAL : 39:11**

• Module 3 : Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le R0 ? 01:07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01:32
- L'appel téléphonique du R0 04:34

- **SIMULATION R0** ([simulation](#)) 06:40

TOTAL : 30 :39

R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION R1** - 1ère partie ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION R1** - Variante n°1 ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION R1** - Variante n°2 ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION R1** - Variante n°3 ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

TOTAL : 56 :17

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION R2** - 1ère partie ([simulation](#)) 20 :44
- **SIMULATION R2** - Variante n°1 ([simulation](#)) 05 :58
- **SIMULATION R2** - Variante n°2 ([simulation](#)) 14 :55
- **SIMULATION R2** - Variante n°3 ([simulation](#)) 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02 :14 : 01

TOTAL MODULE 3 : 03 :40 :57

• **Module 4 : Commercialisation du bien**

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07 :21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients - INTRODUCTION ([simulation](#)) 02 :40
- La découverte acquéreur ([simulation](#)) 11 :19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03 :52
- Comment réaliser une visite 08 :21

- La visite avec les clients (**simulation**) 20 :10
- Comment négocier une offre d'achat 05 :40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04 :28
- Quiz intermédiaires 30 :00

TOTAL : 01:37:24

• **Module 5 : Le mandat**

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

TOTAL : 40:36

• **Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?**

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:27:19

• **Module 7 :**

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Introduction 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04 :40
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété 02:04
- La fiche synthétique de la copropriété 02 :07
- Le diagnostic technique global 01 :52
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété 01 :34

• Le diagnostic technique amiante	01 :58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02 :08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02 :15
• L'état de l'installation d'électricité et l'état de l'installation du gaz	01 :42
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
• Quiz intermédiaires	1:10:00

TOTAL : 02:08:00

• **Module 8 : Les documents d'information précontractuelle**

• Document d'information précontractuelle signé en agence	03:19
• Document d'information précontractuelle signé hors agence	02:47
• Quiz intermédiaires	10:00

TOTAL : 16 :06

• **Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente**

• L'offre d'achat	06:43
• La promesse de vente	03:06
• Le compromis de vente	02:02
• Quiz intermédiaires	15:00

TOTAL : 26:51

• **Module 10 : La promesse de vente**

• Les parties au contrat et l'information préalable des parties	02 :10
• La déclaration des parties	01:37
• Nature et description des biens	03:44
• Diagnostics techniques	01 :29
• La déclaration du vendeur	04 :55
• L'état d'occupation	04 :47
• Les conditions générales de la vente	05 :36
• Les conditions financières de la vente	04 :22
• Le financement de l'acquisition	10 :20
• Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité	03 :52
• La réalisation de la vente	08 :19
• La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution	03 :28
• Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du	

compromis et l'obligation de garde du vendeur	02 :34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	03 :11
• Le droit de rétractation et mode de notification	04 :04
• Annexes	02:16
• Quiz intermédiaires	45:00

TOTAL : 01:51:44

• **Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété**

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	02:58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10:02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	08:30
• Information sur la santé financière de la copropriété	02:57
• Conclusion	01:32
• Quiz intermédiaires	20:00

TOTAL : 45 :59

• **Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)**

• Introduction	01:54
• Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?	02:24
• Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites	02:12
• Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé	01:53
• Quelle est la psychologie du banquier ?	01:47
• Les différents types de prêt	03:22
• Les franchises	01:32
• Les différents types de garantie	02:29
• Comment négocier le prêt bancaire ?	07:10
• Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL : 01:04:43

• **Module 13 : DIVERS THÈMES**

• Loi SRU	03:40
• Procuration pour vendre	01:13
• Cession compromis de vente	01:58
• Accord de résolution amiable	02:36
• Convention d'entreposage temporaire	02:59
• Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur	02:26
• Le départ tardif du vendeur	01:26
• Financement prorogation	03:33

- L'état daté 02:36
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ? 01:51
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ? 02:07
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ? 02:19
- Comment réduire les frais de notaire ? 01:50

TOTAL : 30:34

• **Module 14 : Cas pratiques**

- Introduction 2:11
- Mandat exclusif - Partie 1 12:37
- Mandat exclusif - Partie 2 14:32
- Mandat simple (appartement) 14:01
- Mandat semi-exclusif (appartement) 15:39
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix) 3:35
- Offre d'achat 12:18
- Avenant offre d'achat acceptée 4:23
- Compromis de vente - Partie 1 10:56
- Compromis de vente - Partie 2 10:59
- Compromis de vente - Partie 3 10:54
- Compromis de vente - Partie 4 9:15
- Compromis de vente - Partie 5 10:09
- Déclaration de financement personnel 4:22
- Procuration pour vendre 6:22
- Prorogation du compromis de vente 14:22
- Résolution amiable 3:11

TOTAL : 2:39:46

TOTAL : 18H26'53