

Programme de formation

DEVENEZ NÉGOCIATEUR IMMOBILIER : MAÎTRISEZ LES BASES ESSENTIELLES POUR RÉUSSIR DANS UN SECTEUR EN PLEINE EXPANSION !

PUBLIC

À toute personne motivée désirant se lancer dans l'immobilier

PRÉ-REQUIS

- Comprendre, lire et parler français

DURÉE DE LA FORMATION

21H en présentiel, 3 jours continus de 7h

LIEU DE FORMATION

4, place du Beau Verger - 44120 VERTOU

LES FORMATEURS

La formation est dispensée par :
Claire Clémenceau, formatrice diplômée et certifiée.

Michael Clémenceau, agent commercial expert en immobilier.

ACCÈS AUX PERSONNES EN SITUATION HANDICAP

Toutes nos formations sont accessibles au PSH.

Accès aux locaux et salles de formation accessibles aux personnes à mobilité réduite

DATES SESSIONS

17/18/19 Novembre 2025

8/9/10 Décembre 2025

12/13/14 Janvier 2026

9/10/11 Février 2026

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formations en salle : Sessions de formation dans des locaux adaptés avec des équipements modernes.

Ateliers pratiques : Exercices pratiques et simulations pour mettre en application les connaissances théoriques.

MODALITES TECHNIQUES

Salle de formation : Table de conférence selon le nombre d'apprenants et le type de session.

Connexion internet et écran de projection équipé d'une prise HDMI dans les locaux.

MODALITES ACCÈS

L'inscription se fait en ligne sur le site internet gsacademy.fr ou par mail à l'adresse suivante : contact@gsacademy.fr



OBJECTIFS

- Acquérir les connaissances fondamentales sur les lois et réglementations immobilières.
- Développer des compétences en négociation et en vente pour conclure des transactions efficacement.
- Maîtriser les techniques d'évaluation et d'estimation des biens immobiliers.
- Apprendre à utiliser les outils de marketing et de gestion pour promouvoir et gérer des propriétés.

PROGRAMME

SÉQUENCE 1

Introduction au marché immobilier

- Comprendre le marché immobilier : neuf / ancien / locatif / commercial.
- Analyser l'économie du secteur : taux, inflation, construction, politiques publiques.

SÉQUENCE 2

Les acteurs d'une transaction immobilière

- Identifier les intervenants : agent, notaire, banque, diagnostiqueur, promoteur, collectivités...
- Comprendre les interactions, rôles et responsabilités de chacun.

SÉQUENCE 3

Droit et lois immobilières / Aspects juridiques

- Droit de propriété (pleine propriété, usufruit, nue-propriété).
- Urbanisme : PLU, SCOT, loi SRU.
- Droit de la location : lois ALUR & ELAN.
- Droit fiscal : plus-value, mutation, défiscalisation (Pinel, LMNP, Denormandie...).
- Copropriété & Loi Carrez.
- Droit de la vente : Loi Hoguet, mandat, obligations légales.

SÉQUENCE 4

Aspects administratifs

- Documents obligatoires : titres, diagnostics, PV AG, cadastre, règlement, etc.
- DPE : objectifs, lecture, analyse (atelier pratique).
- Mandat, offre d'achat, compromis, acte authentique.

SÉQUENCE 5

Processus d'une vente immobilière

- Estimation & mise en valeur du bien (home staging).
- Promotion, prospection, organisation des visites.
- Négociation, gestion des offres, signature chez le notaire (jeux de rôles).

SÉQUENCE 6

Communication & relation client

- Savoir relancer, convaincre, écouter (techniques relationnelles).
- Fidélisation et suivi post-vente.
- Réseautage, prospection et développement commercial.

SÉQUENCE 7

Coaching & stratégie professionnelle

- Améliorer sa posture commerciale et sa stratégie de travail.
- Fixer des objectifs professionnels concrets.
- Bilan final, restitution, plan d'action personnalisé.

TARIFS

Nous consulter

MOYENS ÉVALUATIONS

Cette formation sera évaluée en continu à travers des exercices et des quiz de connaissance acquise durant chaque séquence. Un certificat de réalisation sera remis en fin de formation