

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

1, rue des Gabares - 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 les fondements sur secteur immobilier
- Analyser l'Economie du secteur immobilier
- Analyser les tendances actuelles et les facteurs influents

SÉQUENCE 2

Les acteurs principaux d'une transaction immobilière

- Identifier et comprendre les rôles des acteurs clés
- Décrire les interactions entre les acteurs

SÉQUENCE 3

Aspects juridiques

- Connaître les lois Hoguet et Carrez et leur application

SÉQUENCE 4

Aspects administratifs

- Connaître les documents administratifs nécessaires à la vente
- Apprendre à gérer les diagnostics immobiliers obligatoires

SÉQUENCE 5

Processus d'une vente immobilière

- Comprendre les étapes clés du processus de vente.
- Identifier les rôles et interactions des acteurs
- Maîtriser la gestion efficace des transactions immobilières.

SÉQUENCE 6

Les 4 principes d'une vente immobilière

- Maîtriser et Comprendre les 4 principes

SÉQUENCE 7

Compétences professionnelles et personnelles

- Développer des compétences en communication
- Améliorer les capacités de gestion du temps
- Développer des compétences en réseautage

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