



## PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL MES DEBUTS EN TRANSACTION

<b>PUBLIC VISE</b>	Négociateur et Agents Commerciaux Immobiliers <u>débutants</u>
<b>PRE REQUIS</b>	Aucun
<b>OBJECTIFS</b>	Savoir lire, choisir et remplir un mandat de vente et accomplir les formalités qui en découlent. Connaître les obligations du négociateur immobilier Être capable d'organiser sa prospection et savoir s'approprier les différentes techniques Connaître la méthodologie pour rentrer un mandat en exclusivité
<b>DUREE</b>	21 heures sur 3 jours
<b>CONTENU</b>	<p><b>JOUR 1 : LES ASPECTS JURIDIQUES DU METIER</b></p> <p><b>LE MANDAT</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Choix du modèle approprié (avec ou sans exclusivité / avec ou sans faculté de rétractation)</li><li>- Remplissage du mandat</li><li>- Formalités consécutives : registre, publicité, délais à respecter, documents à récupérer, informations à donner au notaire chargé de la vente</li></ul> <p><b>LES OBLIGATIONS DU NEGOCIATEUR IMMOBILIER</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Obligations au titre des principaux textes réglementant la profession : de la loi Hoguet à ce jour dont le code de déontologie</li><li>- Obligations au titre des principaux textes réglementant l'opération de transaction : lois SRU, Alur, Hamon...</li><li>- Responsabilités et sanctions</li></ul> <p><b>JOUR 2 : LA PROSPECTION EN TRANSACTION</b></p> <p>Savoir évaluer de ses talents de prospecteur (faire son auto-diagnostic) Savoir éviter les erreurs fréquentes et définir les piliers d'une prospection efficace Connaître la méthodologie AIDA S'approprier les différentes techniques de prospection : le pouvoir de la recommandation - le boîtage et l'E-mailing - le porte à porte - le phoning / Pige - le networking - les réseaux sociaux Le script de prospection téléphonique avec la méthode LU-VU-TU (être en mesure de construire son propre script) Savoir organiser et planifier son action selon ses objectifs de résultat</p> <p><b>JOUR 3 : REUSSIR LA RENTREE DE MANDAT EN EXCLUSIVITE</b></p> <p>Éléments de diagnostic, ratios et indicateurs de performance Avantages de l'exclusivité pour le client et le négociateur Etablir le contact avec le vendeur : Principes de base - Prise de rdv – Préparation Prise de mandat : Les objectifs de vente en rentrée de mandat - Instauration d'un climat de confiance - Découvrir le bien et le vendeur - Evaluer le bien - Présenter ses services et Justifier les honoraires - Conclure et conforter Les principales objections rencontrées en rentrée de mandat</p>
<b>MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES</b>	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique. Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle.
<b>INTERVENANT(E)S</b>	<b>Jour 1 Isabelle DALMON</b> , juriste formatrice, consultante et médiatrice. Titulaire d'un DEA de droit des affaires, d'un master 2 en droit immobilier et du DU de médiation délivrés par l'UT1 Capitole. 25 ans d'expérience dans la formation juridique professionnelle continue ou initiale. Pratique du droit immobilier au travers d'expériences de transactions, locations, gestion locative, syndic bénévole de copropriété, crédits bancaires. Pratique du droit commercial dans les secteurs professionnels judiciaire et bancaire.

.../...



**Jour 2 & 3 : Sophie GAUTIER** est coach professionnel (coaching individuel – team building – coaching d’organisation) et formatrice.

Elle est diplômée de Grenoble Ecole de Management, certifiée Coach & Team® et certifiée Arc-En-Ciel Disc®. Elle bénéficie de plus de 20 ans d’expérience professionnelle en management, développement commercial et marketing, en agences de communication puis en agence immobilière. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO.

#### MOYENS TECHNIQUES DES FORMATIONS A DISTANCE

La formation à distance est réalisée intégralement avec l’application ZOOM ou TEAMS.

Lors de la convocation l’apprenant reçoit un lien d’accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu’un guide d’utilisation de l’application.

Lors de sa première connexion, l’apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l’application. En cas de difficulté, il peut demander l’assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l’apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté.

#### MODALITES D’EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel.

Emission des relevés de connexion de l’application ZOOM pour les formations à distance.

Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l’issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l’action et les acquis de la formation.

#### SANCTION

Remise d’une attestation individuelle de fin de formation à l’issue de l’action.

#### ORGANISATION DE LA FORMATION

**Formation** : présentielle ou à distance, en intra ou inter-entreprise

**Dates, lieu et horaires** : selon convention

**Tarif** : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <https://omyo.fr>

**Nombre de personnes minimum et maximum** : 6 à 12 participants maximum

**Modalité et délai d’accès** : L’accès en formation est conditionné par le versement d’un acompte par l’entreprise. Pour les formations à distance l’apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d’un micro, d’une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu’en Wi-Fi). Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs.

**Accès aux personnes porteuses de handicaps** (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) :

- Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l’entreprise, selon le besoin
- Adaptations possibles en fonction du type de handicap

#### CONTACTS STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – [sophie.gautier@omyo.fr](mailto:sophie.gautier@omyo.fr) - 06 63 08 09 40

## DEROULE PEDAGOGIQUE

### MES DEBUTS EN TRANSACTION

#### JOUR 1

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h10	Inclusion -recueil des attentes	Présentation des participants	Tour de « table »	Néant
LE MANDAT	3h00	Savoir lire, choisir et remplir un mandat de vente et accomplir les formalités qui en découlent  Se sensibiliser aux risques encourus en cas de mise en jeu de la responsabilité du professionnel de l'immobilier	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Choix du modèle approprié :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- selon l'opération</li> <li>- avec ou sans exclusivité</li> <li>- avec ou sans faculté de rétractation</li> </ul> </li> <li>• Remplissage du mandat</li> <li>• Formalités consécutives : registre, publicité, délais à respecter, documents à récupérer, informations à donner au notaire chargé de la vente</li> </ul>	Exposé Cas pratiques Exemples de cas tirés de la jurisprudence	Powerpoint
LES OBLIGATIONS DU NEGOCIEUR IMMOBILIER	3h00 Dont 2 de déontologie	Connaître les obligations du négociateur immobilier pour adapter sa pratique professionnelle  Se sensibiliser aux risques encourus en cas de mise en jeu de la responsabilité du professionnel de l'immobilier	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les obligations du professionnel de l'immobilier :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sa déontologie : loi Hoguet, code de déontologie</li> <li>- L'opération de transaction</li> <li>- Les réformes de référence (ALUR, ELAN, ...)</li> </ul> </li> <li>• Responsabilités :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Procédures</li> <li>- Sanctions</li> </ul> </li> </ul>	Exposé Cas pratiques Exemples de cas tirés de la jurisprudence	Power point
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne	Ordinateur, tablette ou smartphone
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	En ligne	

.../...

## JOUR 2

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h10	Inclusion – recueil des attentes	Présentation des participants	Tour de « table »	Néant
LA PROSPECTION EN TRANSACTION	0h20	Savoir évaluer de ses talents de prospecteur	Auto-diagnostic		
	0h30	Savoir éviter les erreurs fréquentes	Les erreurs à éviter Les piliers d'une prospection efficace	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	2h00	Savoir varier les techniques pour se générer des contacts vendeurs	Recommandation - boîtage -E-mailing - porte à porte - phoning / Pige - networking - réseaux sociaux	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	
	0h30	Avoir une méthode pour rédiger ses scripts de prospection	Méthodologie AIDA	Présentation	
	2h30	Savoir mener une pige téléphonique efficace	Le script de prospection téléphonique avec la méthode LU-VU-TU & la méthodologie AIDA	Travaux en sous-groupes Jeux de rôles Debrief entre pairs	
	1h00	Savoir organiser ses actions de prospection	Planifier son action selon ses objectifs de résultat	Travaux individuels partages	

## JOUR 3

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
REUSSIR LA RENTREE DE MANDAT EN EXCLUSIVITE	1h30	Comprendre les bénéfices et les engagements du mandat exclusif pour le vendeur et le négociateur	Eléments de diagnostic, ratios et indicateurs de performance Avantages de l'exclusivité pour le client et le négociateur	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	0h30	Connaitre les étapes pour réussir la rentrée de mandats en exclusivité	Etablir le contact avec le vendeur : Principes de base - Prise de rdv –		
	0h30		Préparer son rdv vendeur		
	0h30		Les objectifs de vente en rentrée de mandat		
	0h30		Instaurer un climat de confiance -		
	0h30		Découvrir le bien et le vendeur		
	0h30		Evaluer le bien		
	0h30		Présenter ses services et Justifier les honoraires		
	0h30		Conclure et conforter		
	1h		Connaitre les arguments pour contrer les principales objections		
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne	Ordinateur, tablette ou smartphone
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire	