



Développez vos talents
Certifiez vos compétences

ACED
FORMATION

Négocier, vendre et louer un bien immobilier

35h| Code RS ou RNCP : RS6069 – Négocier, vendre et louer un bien immobilier

Objectifs de formation :

Acquérir les **connaissances et compétences essentielles** pour exercer une activité dans le secteur de l'immobilier : vente, location, gestion ou promotion.

La formation vise à permettre aux participants de **comprendre le fonctionnement du marché immobilier, maîtriser la réglementation, et adopter les bonnes pratiques commerciales et administratives.**

- Comprendre le cadre juridique et fiscal des transactions immobilières.
- Identifier les différents acteurs du marché et leurs rôles.
- Maîtriser les étapes de la vente et de la location d'un bien.
- Rédiger des mandats, baux et compromis conformes à la législation.
- Mettre en œuvre des techniques de prospection et de négociation.
- Développer son portefeuille clients et sa notoriété professionnelle.

Programme détaillé

1. Introduction au secteur immobilier

- Les différents métiers de l'immobilier
- Les acteurs du marché et leur rôle
- Évolution et tendances du marché

2. Cadre juridique et réglementaire

- Les obligations légales et déontologiques (loi Hoguet, ALUR, RGPD, etc.)
- Les mandats : vente, location, gestion
- Le rôle de la carte professionnelle et les statuts d'exercice

3. Les transactions immobilières

- Les étapes clés de la vente d'un bien
- La location : de la visite à la signature du bail
- Les diagnostics obligatoires et documents administratifs

4. Techniques de négociation et de prospection

- Définir son portefeuille clients et sa stratégie commerciale
- Outils de prospection physique et digitale
- Conclure une vente et fidéliser ses clients

5. Communication et marketing immobilier

- Valoriser un bien : photos, annonces, home staging
- Les outils numériques et les réseaux sociaux
- Gestion de la relation client (CRM, suivi, relance)

6. Aspects fiscaux et financiers

- Notions de fiscalité immobilière
- Financement et prêts immobiliers
- Simulation financière et calcul de rentabilité
-

Les points forts de la formation :

- Comprendre les bases du métier et la réglementation immobilière
- Être opérationnel pour intégrer une agence ou exercer en indépendant

- Acquérir des techniques de prospection et de vente efficaces
- Valoriser son parcours professionnel grâce à une certification reconnue

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques :

Formation interactive : démonstrations, quiz, challenges, cas pratiques.

Alternance entre théorie et ateliers personnalisés.

Supports pédagogiques numériques remis à chaque participant.

Accompagnement individuel selon les besoins (métier ou projet concret)

Prérequis :

- Niveau bac ou équivalent
- Bonne expression écrite et orale
- Motivation à travailler dans le secteur immobilier

Public concerné :

- Futurs agents immobiliers, négociateurs, mandataires ou assistants commerciaux
- Salariés souhaitant évoluer vers le secteur de l'immobilier
- Entrepreneurs désirant lancer une activité dans la transaction ou la gestion

Cette formation :

Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par Aced Formation
Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.