



 **ONE YOUR**  
FORMATION

**PROGRAMME**  
**DE**  
**FORMATION**

**2026**

**PACK OBLIGATIONS LOI ALUR :**



**MODULES OBLIGATOIRES À SUIVRE POUR  
VALIDER VOTRE ATTESTATION DANS LE CADRE  
DU RENOUVELLEMENT DE VOTRE CARTE  
PROFESSIONNELLE.**

## **NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS AU LOGEMENT — 2H**

- **\*la non-discrimination à l'accès au logement**
- **les critères interdits**
- **les situations à risque**
- **les bonnes pratiques**
- **les demandes discriminatoires**
- **les cas pratiques**

**La non-discrimination, c'est exercer son métier avec équité, respect et vigilance, même face aux demandes, habitudes ou pressions du terrain.**

## **LA DÉONTOLOGIE — 2H**

- **la déontologie immobilière**
- **le cadre légal**
- **les principes déontologiques**
- **les obligations dans la relation client**
- **les situations à risque**
- **les cas pratiques**

**La déontologie, c'est faire son métier avec loyauté, transparence et responsabilité, même quand la pression commerciale est forte.**

# NOS FORMATIONS IA



## **Aujourd'hui, ne passez pas à côté de l'intelligence artificielle**

L'IA transforme déjà le quotidien des professionnels de l'immobilier : annonces, relances, prospection, estimation, réseaux sociaux, organisation, négociation, visibilité...

Pour vous permettre de rester à la pointe dans votre activité, One Your Formation a mis en place un programme de plus de 15 heures de formation IA, pensé spécialement pour les professionnels de l'immobilier.

## **Des modules concrets, utiles et directement applicables**

Notre objectif est simple : vous aider à comprendre l'IA, à maîtriser des outils comme ChatGPT, et à les utiliser efficacement sur le terrain pour gagner du temps, mieux communiquer et améliorer vos performances.

### **Plus de 15h de contenu**

### **Une vraie approche terrain**

### **Un accès simple**

Des outils modernes pour évoluer avec votre métier

Ne subissez pas le changement.

Prenez de l'avance avec les formations IA de One Your Formation.



# **MODULE 1**

## **COMPRENDRE L'IA DANS**

### **L'IMMOBILIER**



- **C'est quoi l'IA concrètement**
- **Comprendre son utilité sur le terrain**
- **Identifier les tâches que l'IA peut simplifier**
- **Distinguer assistant intelligent et expertise humaine**

## **MODULE 2 — MAÎTRISER CHATGPT COMME UN PRO**

- **Bien utiliser ChatGPT**
- **Éviter les erreurs classiques**
- **Rédiger de bons prompts**
- **Obtenir des réponses plus précises et plus utiles**
- **Utiliser ChatGPT comme assistant quotidien**

## **MODULE 3 — RÉDACTION IMMOBILIÈRE AVEC IA**

- **Rédiger une annonce immobilière efficace**
- **Réécrire une annonce avec méthode**
- **Trouver des phrases d'accroche**
- **Adapter son texte selon le type de bien**
- **Créer des annonces plus premium et plus impactantes**

## **MODULE 4 — PHOTOS & VISUELS AVEC IA**

- **Améliorer une photo immobilière**
- **Corriger lumière, ciel, ambiance**
- **Supprimer certains éléments gênants**
- **Valoriser visuellement un bien**
- **Créer des visuels marketing simples**

## **MODULE 5 — ESTIMATION & DATA**



- **Utiliser les données de marché intelligemment**
- **Structurer un argumentaire d'estimation**
- **Justifier un prix face à un vendeur**
- **Construire une estimation plus crédible**
- **Renforcer son discours professionnel**

## **MODULE 6 — ANALYSE DE DOCUMENTS**

- **Lire un DPE plus rapidement**
- **Comprendre un bail ou un document immobilier**
- **Résumer un document client**
- **Expliquer un document avec des mots simples**
- **Gagner du temps dans l'analyse**

## **MODULE 7 — AUTOMATISATION & ASSISTANTS IA**

- **Créer un assistant IA personnel**
- **Automatiser certaines réponses**
- **Préparer des mails et relances**
- **Organiser son travail plus efficacement**
- **Utiliser l'IA pour travailler plus vite et plus proprement**

## **MODULE 8 — PROSPECTION & RELATION CLIENT**

- **Répondre aux leads plus efficacement**
- **Préparer des messages WhatsApp**
- **Créer des scripts d'appel**
- **Relancer intelligemment**
- **Améliorer la communication commerciale**

## **MODULE 9 – CONTENU & RÉSEAUX SOCIAUX**

- **Créer du contenu facilement**
- **Préparer des posts immobiliers**
- **Rédiger des scripts vidéo**
- **Trouver des idées de contenu**
- **Développer sa visibilité en ligne**

## **MODULE 10 – NÉGOCIATION & CLOSING AVEC IA**

- **Préparer une négociation**
- **Simuler des objections**
- **Travailler son discours commercial**
- **Défendre un prix ou une estimation**
- **Aider le client à passer à l'étape suivante**

## **MODULE 11 – SUIVI CLIENT & FIDÉLISATION**

- **Automatiser le suivi**
- **Préparer des messages après visite ou après vente**
- **Demander des avis clients**
- **Développer la recommandation**
- **Transformer les clients satisfaits en ambassadeurs**

## **MODULE 12 – SEO, BLOG & VISIBILITÉ**

- **Trouver des mots-clés**
- **Rédiger des articles de blog**
- **Optimiser son référencement**
- **Créer une FAQ utile**
- **Préparer un chatbot simple pour son site**

## **MODULE 13 — RGPD & SÉCURITÉ**

- **Comprendre ce que l'on peut faire avec l'IA**
- **Comprendre ce qu'il ne faut pas faire**
- **Sécuriser les données clients**
- **Travailler avec l'IA sans mettre en danger la confidentialité**
- **Garder une pratique professionnelle responsable**

## **MODULE 14 — PLAN D'ACTION FINAL**

- **Comment appliquer l'IA dès demain**
- **Plan d'action jour 1**
- **Plan d'action semaine 1**
- **Plan d'action mois 1**
- **Organisation terrain et intégration durable de l'IA dans l'activité immobilière**

# NOUVELLE FACTURATION ÉLECTRONIQUE EN FRANCE



## **Objectif :**

Comprendre en détail la réforme de la facturation électronique, ses impacts pratiques sur l'organisation de l'entreprise et les démarches à anticiper pour être prêt.

- **comprendre ce qu'est réellement la facturation électronique**
- **distinguer facture électronique et simple PDF envoyé par email**
- **connaître les dates importantes de mise en place**
- **savoir qui est concerné**
- **comprendre le rôle des plateformes**
- **identifier les conséquences concrètes pour l'entreprise**
- **anticiper l'organisation à mettre en place**
- **éviter les erreurs les plus fréquentes**
- **construire un plan d'action simple pour être prêt**

Une formation complète pour comprendre la réforme, anticiper les échéances et préparer son entreprise aux nouvelles obligations de facturation.

# LES CONSÉQUENCES DES DISPOSITIFS SUR LES MARCHÉS IMMOBILIERS

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre comment les différents dispositifs, mesures et évolutions réglementaires influencent directement les marchés immobiliers.

Elle permet d'identifier les effets concrets de ces dispositifs sur l'offre, la demande, les prix, le comportement des vendeurs, des acquéreurs, des investisseurs et des bailleurs.

- **comprendre ce qu'on appelle un dispositif dans le secteur immobilier**
- **identifier les effets d'une mesure sur le marché**
- **analyser les conséquences sur les vendeurs, acquéreurs, bailleurs et investisseurs**
- **mieux expliquer à un client pourquoi le marché évolue**
- **relier une évolution réglementaire ou fiscale à une conséquence terrain**
- **adapter son discours commercial à un marché en mouvement**

Une formation claire et concrète pour comprendre comment les dispositifs influencent réellement les marchés immobiliers et mieux accompagner ses clients dans un contexte en évolution.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre le fonctionnement de la loi Malraux, son intérêt fiscal, les conditions à respecter et son impact sur les opérations immobilières.

Elle permet d'identifier à quels profils d'investisseurs ce dispositif peut convenir, dans quels types de biens il s'applique, et comment l'expliquer de manière claire à un client.

- **comprendre ce qu'est la loi Malraux**
- **identifier les biens concernés par le dispositif**
- **comprendre l'intérêt fiscal du mécanisme**
- **repérer les conditions à respecter**
- **distinguer la loi Malraux d'autres dispositifs fiscaux**
- **mieux expliquer ce type d'investissement à un client**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel sur le sujet**

Maîtrisez les bases de la loi Malraux et apprenez à mieux présenter ce dispositif fiscal à vos clients investisseurs avec un discours clair, structuré et professionnel.

### **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre le fonctionnement du dispositif Pinel, ses conditions d'application, ses avantages fiscaux et ses limites.

Elle permet d'identifier les investissements concernés, de mieux comprendre à quels profils de clients ce dispositif pouvait ou peut encore parler selon la date de l'opération, et d'adopter un discours clair et professionnel sur ce mécanisme. Le dispositif Pinel a concerné les investissements réalisés du 1er septembre 2014 au 31 décembre 2024. Depuis le 1er janvier 2025, il n'est plus possible de réaliser un nouvel investissement locatif Pinel, mais les investissements antérieurs continuent à produire leurs effets si les conditions sont remplies.

- **comprendre ce qu'est le dispositif Pinel**
- **identifier les grandes conditions du mécanisme**
- **distinguer le Pinel d'autres dispositifs fiscaux**
- **comprendre les durées d'engagement locatif**
- **mieux expliquer ce dispositif à un client investisseur**
- **présenter avec prudence les avantages et les limites du Pinel**
- **adopter un discours plus clair sur les opérations déjà réalisées sous ce régime**

Une formation claire et pratique pour comprendre le dispositif Pinel, son fonctionnement, ses conditions, son intérêt fiscal et les points de vigilance à connaître dans le cadre d'un investissement locatif.

# **LES LOIS COSSE, DENORMANDIE ET CENSI-BOUVARD**



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les grandes différences entre les dispositifs Cosse, Denormandie et Censi-Bouvard, leur logique, leurs conditions principales et leur utilité selon le profil de l'investisseur.

- **Module 1 – Comprendre les trois dispositifs**
- **Cours 1 : Situer Cosse, Denormandie et Censi-Bouvard dans l'investissement immobilier**
- **Module 2 – Le dispositif Cosse / Loc'Avantages**
- **Cours 2 : Louer abordable, convention Anah et logique de location encadrée**
- **Module 3 – Le dispositif Denormandie**
- **Cours 3 : L'ancien avec travaux et la logique de rénovation**
- **Module 4 – Le dispositif Censi-Bouvard**
- **Cours 4 : Comprendre la logique LMNP et la fin du dispositif**
- **Module 5 – Le rôle du professionnel immobilier**
- **Cours 5 : Comment présenter ces trois dispositifs avec clarté et prudence**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- comprendre la logique des dispositifs Cosse, Denormandie et Censi-Bouvard
- distinguer location nue encadrée, ancien avec travaux et location meublée non professionnelle
- repérer à quels profils d'investisseurs ces dispositifs peuvent correspondre
- comprendre lesquels sont encore ouverts ou non
- mieux présenter ces mécanismes à un client
- adopter un discours plus clair, structuré et professionnel

# LES ANCIENS DISPOSITIFS DE DÉFISCALISATION : **BESSON, ROBIEN, BORLOO, SCELLIER ET DUFLLOT**

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les grands anciens dispositifs de défiscalisation immobilière, leur logique, leurs différences et leur intérêt dans l'analyse des investissements passés.

Elle permet de mieux situer les mécanismes Besson, Robien, Borloo, Scellier et Duflot, de comprendre à quels types d'opérations ils correspondaient et d'adopter un discours plus clair face à des clients propriétaires ou investisseurs ayant acquis sous ces régimes. Le BOFiP continue d'ailleurs à publier des références et plafonds pour plusieurs de ces anciens dispositifs, ce qui montre qu'ils restent utiles à connaître pour les opérations et engagements encore en cours ou pour l'analyse patrimoniale de biens détenus sous ces régimes.

- **comprendre la logique des anciens dispositifs Besson, Robien, Borloo, Scellier et Duflot**
- **distinguer leurs grandes différences**
- **identifier à quels types de biens et de locations ils correspondaient**
- **comprendre leur utilité dans l'analyse d'un investissement passé**
- **mieux répondre à un client qui détient ou revend un bien acquis sous l'un de ces régimes**
- **adopter un discours plus structuré sur l'évolution des dispositifs de défiscalisation immobilière**

Une formation claire et structurée pour comprendre les anciens dispositifs de défiscalisation immobilière et mieux accompagner les clients propriétaires ou investisseurs ayant acheté sous ces régimes.

# LA DÉFISCALISATION

## IMMOBILIÈRE :

### SES PRINCIPES, SON HISTOIRE ET

### SES GRANDES DATES



#### **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les grands principes de la défiscalisation immobilière, son évolution dans le temps et les principales dates à retenir. Elle permet de replacer les principaux dispositifs dans leur contexte, de comprendre pourquoi ils ont été créés, comment ils ont évolué et pourquoi ils restent importants pour analyser les investissements passés ou accompagner les clients investisseurs aujourd'hui. Plusieurs anciens régimes continuent d'avoir des effets pratiques dans les patrimoines, et certains dispositifs plus récents ont encore été applicables jusqu'à des dates très récentes, comme le Pinel jusqu'au 31 décembre 2024.

- **comprendre ce qu'est la défiscalisation immobilière**
- **distinguer les grandes familles de dispositifs**
- **replacer les principaux régimes dans leur chronologie**
- **comprendre la différence entre amortissement, déduction et réduction d'impôt**
- **identifier les grandes étapes de l'évolution des politiques fiscales immobilières**
- **mieux expliquer à un client l'histoire des dispositifs immobiliers**
- **adopter un discours plus structuré sur les anciens et récents mécanismes de défiscalisation**

Une formation complète pour comprendre les principes de la défiscalisation immobilière, son évolution historique et les grandes dates à connaître afin de mieux accompagner les clients investisseurs et analyser les dispositifs passés ou récents.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les bases de la gestion comptable et budgétaire d'un immeuble, d'identifier les principaux postes de dépenses, de suivre les équilibres financiers et de mieux lire les documents comptables liés à la copropriété ou à la gestion immobilière.

Elle permet d'acquérir une vision claire du budget, des charges, des appels de fonds, du suivi des dépenses, des écarts budgétaires et du rôle du professionnel dans le pilotage financier de l'immeuble.

- **comprendre les principes de base de la comptabilité de l'immeuble**
- **distinguer budget prévisionnel, dépenses courantes et dépenses exceptionnelles**
- **identifier les principaux postes de charges**
- **suivre les appels de fonds et les dépenses engagées**
- **comprendre les documents comptables essentiels**
- **repérer les écarts budgétaires**
- **mieux expliquer la situation financière d'un immeuble à un copropriétaire ou à un conseil syndical**
- **adopter une lecture plus claire et plus professionnelle des équilibres financiers d'une copropriété**

Une formation complète pour comprendre la gestion comptable et budgétaire de l'immeuble, mieux lire les documents financiers et renforcer sa capacité à expliquer les charges, le budget et les équilibres de copropriété.

# LES BAUX COMMERCIAUX ET LEUR GESTION JURIDIQUE



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre le cadre juridique du bail commercial, ses règles essentielles, ses étapes clés et les principaux points de vigilance dans sa gestion.

Elle permet d'identifier les droits et obligations du bailleur et du preneur, de mieux comprendre la durée du bail, le droit au renouvellement, la révision du loyer, la résiliation, la cession, le changement d'activité et les risques juridiques liés à une mauvaise gestion. Le bail commercial relève du statut des baux commerciaux prévu par le Code de commerce, avec notamment une durée minimale de 9 ans, un droit au renouvellement et un régime spécifique de révision et de résiliation.

- **comprendre ce qu'est un bail commercial**
- **identifier les conditions d'application du statut des baux commerciaux**
- **connaître les grandes règles de durée, de renouvellement et de résiliation**
- **comprendre les mécanismes de fixation et de révision du loyer**
- **repérer les points sensibles liés à la cession, la sous-location ou au changement d'activité**
- **mieux sécuriser la gestion juridique d'un bail commercial**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel face à un bailleur ou à un locataire commercial**

Une formation claire et pratique pour comprendre le bail commercial, sécuriser sa gestion juridique et mieux accompagner bailleurs et locataires dans toutes les étapes du contrat.

# L'APPROCHE FINANCIÈRE DU BAIL D'HABITATION



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les dimensions financières du bail d'habitation : fixation et évolution du loyer, charges locatives, dépôt de garantie, garanties, impayés, restitution des sommes et principaux équilibres financiers de la relation bailleur-locataire. Le loyer et les charges relèvent d'un cadre légal précis, avec notamment des règles sur le paiement, la révision éventuelle du loyer, le dépôt de garantie et le traitement des impayés.

- **comprendre la logique financière du bail d'habitation**
- **distinguer loyer, charges, dépôt de garantie et garanties locatives**
- **comprendre les règles de révision du loyer et le rôle de l'IRL**
- **identifier les points de vigilance liés aux impayés**
- **expliquer clairement au bailleur et au locataire les sommes dues et leur fonctionnement**
- **mieux sécuriser la gestion financière d'un bail d'habitation**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel sur les aspects financiers de la location**

Une formation complète pour comprendre l'approche financière du bail d'habitation, mieux maîtriser le loyer, les charges, le dépôt de garantie, les garanties et les impayés, et renforcer la qualité du conseil donné aux bailleurs et locataires.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de maîtriser les règles essentielles applicables aux baux d'habitation, depuis la rédaction du contrat jusqu'à sa fin, en passant par le loyer, les charges, le dépôt de garantie, les obligations des parties, le congé, les impayés et les principaux points de vigilance juridiques. Le cadre de référence est principalement la loi du 6 juillet 1989, complétée par les textes réglementaires et les fiches officielles de Service-Public.

- **comprendre ce qu'est un bail d'habitation et son cadre juridique**
- **distinguer location vide, location meublée et bail mobilité**
- **connaître les règles de durée, de renouvellement et de congé**
- **maîtriser les règles sur le loyer, les charges et le dépôt de garantie**
- **identifier les obligations du bailleur et du locataire**
- **comprendre les mécanismes liés aux impayés et aux garanties**
- **mieux sécuriser la gestion d'un bail d'habitation**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel auprès des bailleurs et des locataires**

Une formation complète pour comprendre les baux d'habitation, maîtriser leurs règles essentielles et sécuriser la gestion du contrat depuis sa signature jusqu'à sa fin, avec une lecture à la fois juridique, pratique et opérationnelle.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les principaux types de baux, leurs différences, leur champ d'application et leurs règles essentielles, afin de choisir le bon contrat selon la situation et de mieux sécuriser la relation entre les parties. Elle permet d'identifier les grands régimes applicables selon le type de bien, l'usage du local, la nature de l'activité ou la qualité des parties : bail d'habitation vide, bail meublé, bail mobilité, bail professionnel, bail commercial, bail dérogatoire et autres formes de location spécifiques. Le régime applicable change selon l'usage du local et la destination du contrat.

- **distinguer les principaux types de baux**
- **comprendre dans quel cadre chaque bail s'applique**
- **identifier les grandes différences de durée, de loyer, de renouvellement et de résiliation**
- **éviter les confusions entre bail d'habitation, bail professionnel et bail commercial**
- **mieux orienter un client vers le bon contrat**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel sur les différents régimes de location**

Une formation claire et pratique pour comprendre les différents types de baux, leurs spécificités et leurs règles essentielles, afin de mieux choisir, rédiger et sécuriser le bon contrat selon la situation.

# TRACFIN – LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les principes essentiels de la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme, le rôle de Tracfin, ainsi que les obligations concrètes qui leur incombent dans le cadre de leur activité. Les professionnels de l'immobilier font partie des professions assujetties au dispositif LCB-FT prévu par le Code monétaire et financier, et Tracfin ainsi que la DGCCRF diffusent des guides spécifiques à leur attention.

- **comprendre ce qu'est Tracfin et son rôle**
- **identifier les obligations principales en matière de LCB-FT**
- **comprendre la logique de vigilance client**
- **repérer les situations à risque dans une opération immobilière**
- **connaître le principe de la déclaration de soupçon**
- **mieux sécuriser sa pratique professionnelle**
- **adopter les bons réflexes face à une opération inhabituelle ou douteuse**

Une formation claire et pratique pour comprendre Tracfin, maîtriser les obligations de lutte contre le blanchiment d'argent dans l'immobilier et adopter les bons réflexes face aux opérations à risque.

# LA RÉITÉRATION DE L'ACTE AUTHENTIQUE



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre le rôle de la réitération de l'acte authentique, son articulation avec l'avant-contrat, les délais, les vérifications préalables et les principaux points de vigilance jusqu'à la signature définitive chez le notaire.

Elle permet d'identifier ce qu'est réellement la réitération, ce qu'elle produit juridiquement, les conditions à réunir avant la signature, ainsi que les conséquences d'un retard, d'une difficulté de financement, d'une condition suspensive non réalisée ou d'une défaillance d'une partie. Les Notaires de France rappellent que l'avant-contrat reporte souvent les effets de la vente au jour de la signature de l'acte authentique, ce délai intermédiaire servant notamment aux vérifications, aux démarches administratives et à l'obtention du prêt.

- **comprendre ce qu'est la réitération de l'acte authentique**
- **distinguer avant-contrat et signature définitive**
- **comprendre le rôle du notaire dans la phase préparatoire**
- **identifier les principales vérifications avant signature**
- **repérer les conditions suspensives et leur impact sur le calendrier**
- **comprendre les conséquences d'une non-réitération**
- **mieux expliquer à un client les délais et les étapes jusqu'à la vente définitive**

Une formation claire et pratique pour comprendre la réitération de l'acte authentique, sécuriser la période entre le compromis et la vente définitive, et mieux accompagner les clients jusqu'à la signature chez le notaire.

# LE COMPROMIS DE VENTE ET LA PROMESSE DE VENTE (SYNALLAGMATIQUE)



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre le compromis de vente, aussi appelé promesse synallagmatique de vente, son rôle dans la transaction immobilière, ses effets juridiques, ses clauses essentielles et les principaux points de vigilance jusqu'à la signature de l'acte authentique.

Elle permet d'identifier ce qu'est réellement un compromis, ce qui le distingue d'une promesse unilatérale de vente, les engagements réciproques qu'il crée, la place des conditions suspensives, du dépôt de garantie, du délai de rétractation et de la date de réitération. Le Code civil rappelle que « la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix

- **comprendre ce qu'est un compromis de vente**
- **distinguer compromis de vente et promesse unilatérale de vente**
- **identifier les effets juridiques d'une promesse synallagmatique**
- **comprendre le rôle des conditions suspensives**
- **repérer les clauses essentielles à sécuriser**
- **mieux expliquer aux clients le dépôt de garantie, le délai de rétractation et la suite de la vente**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel sur l'avant-contrat**

Une formation claire et pratique pour comprendre le compromis de vente, sécuriser la promesse synallagmatique et mieux accompagner les clients entre l'avant-contrat et la signature définitive.

# LE FINANCEMENT DE L'ACQUISITION



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les grands principes du financement d'une acquisition immobilière, les différents types de prêts, le rôle de l'apport, la capacité d'emprunt, les conditions suspensives de financement et les principaux points de vigilance jusqu'à la signature définitive.

Elle permet d'identifier comment se structure un financement, de mieux comprendre la logique bancaire, d'expliquer les solutions de financement aux clients et d'anticiper les blocages liés au crédit. Les Notaires de France rappellent que, dans un souci de protection de l'acquéreur emprunteur, la vente est conclue sous condition suspensive d'obtention du financement lorsque l'acheteur recourt à un prêt.

- **comprendre la logique générale du financement d'une acquisition**
- **identifier les grandes familles de prêts immobiliers**
- **comprendre le rôle de l'apport personnel**
- **mieux lire une capacité d'emprunt et un plan de financement**
- **comprendre la clause suspensive de prêt**
- **repérer les points sensibles d'un dossier de financement**
- **mieux expliquer aux clients les étapes entre le compromis et l'obtention du crédit**

Une formation claire et pratique pour comprendre le financement d'une acquisition immobilière, mieux lire un dossier de prêt, anticiper les blocages bancaires et accompagner efficacement les clients jusqu'à la signature définitive.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les spécificités d'un bien situé en copropriété, son environnement juridique, financier et administratif, ainsi que les principaux points de vigilance à maîtriser lors de sa vente, de son achat ou de sa gestion.

Elle permet d'identifier ce qu'est réellement un lot de copropriété, de comprendre le rôle du règlement de copropriété, du syndic, du conseil syndical, des charges, des travaux votés ou à venir, et des documents à analyser avant une transaction. Le statut de la copropriété est principalement régi par la loi du 10 juillet 1965.

- **comprendre ce qu'est un bien en copropriété**
- **identifier les documents essentiels à lire avant une transaction**
- **comprendre le rôle du syndic, du conseil syndical et de l'assemblée générale**
- **distinguer parties privatives et parties communes**
- **mieux lire les charges, les appels de fonds et les travaux**
- **repérer les points sensibles dans l'achat ou la vente d'un lot**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel face à un vendeur ou à un acquéreur**

Une formation claire et pratique pour comprendre le bien en copropriété, maîtriser ses enjeux juridiques et financiers, et mieux sécuriser l'achat, la vente ou la gestion d'un lot.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre le rôle de l'offre d'achat dans une transaction immobilière, son contenu, sa portée juridique, sa durée de validité et les principaux points de vigilance avant le compromis de vente.

Elle permet d'identifier ce qu'est réellement une offre d'achat, ce qu'elle engage, ce qu'elle doit contenir, la manière dont le vendeur peut y répondre, ainsi que les erreurs à éviter dans la pratique professionnelle.

Service-Public rappelle que l'offre d'achat permet à un acquéreur d'exprimer son intention d'acheter un bien à des conditions qu'il fixe lui-même, et qu'elle n'est pas une démarche obligatoire.

- **comprendre ce qu'est une offre d'achat**
- **identifier les mentions essentielles à faire figurer dans une offre**
- **comprendre la durée de validité d'une offre**
- **distinguer offre d'achat, contre-proposition et compromis de vente**
- **expliquer les effets d'une acceptation par le vendeur**
- **repérer les erreurs à éviter dans la rédaction et le suivi**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel face à un vendeur ou à un acquéreur**

Une formation claire et pratique pour comprendre l'offre d'achat, sécuriser sa rédaction, expliquer ses effets juridiques et mieux accompagner les clients dans les premières étapes de la vente immobilière.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les bases de la négociation immobilière, son rôle dans la transaction, ses leviers, ses limites juridiques et les bonnes pratiques à adopter pour défendre les intérêts des parties tout en sécurisant la vente.

Elle permet d'identifier ce qu'est réellement la négociation en immobilier, de mieux comprendre la place de l'agent ou du mandataire dans l'échange entre vendeur et acquéreur, de savoir présenter une offre, gérer une contre-offre, accompagner un écart de prix et conduire un accord jusqu'à la formalisation écrite. La DGCCRF rappelle d'ailleurs que l'agent immobilier doit détenir un mandat écrit l'autorisant à négocier ou à s'engager pour le compte du propriétaire ou du bailleur, préalablement à tout acte d'entremise ou de négociation.

- **comprendre ce qu'est la négociation immobilière**
- **identifier les différentes phases d'une négociation**
- **mieux préparer un dossier avant d'entrer en négociation**
- **savoir présenter une offre et gérer une contre-proposition**
- **comprendre les marges de manœuvre du vendeur et de l'acquéreur**
- **adopter une posture plus claire, plus stratégique et plus professionnelle**
- **mieux sécuriser le passage de la négociation à l'offre écrite puis à l'avant-contrat**

Une formation claire et pratique pour comprendre la négociation immobilière, mieux défendre les intérêts des parties et accompagner efficacement la vente jusqu'à l'accord.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les bases de la commercialisation d'un bien, depuis la prise du mandat jusqu'à la mise en marché, en passant par la préparation du dossier, la qualité de l'annonce, la stratégie de diffusion et les points de vigilance juridiques.

Elle permet d'identifier les étapes essentielles d'une commercialisation réussie, de mieux valoriser un bien, de comprendre le rôle du mandat, de sécuriser les informations diffusées et d'adopter une approche plus structurée pour attirer des acquéreurs sérieux. La DGCCRF rappelle que l'agent immobilier doit détenir un mandat écrit avant tout acte d'entremise, de négociation ou d'engagement pour le compte du propriétaire.

- **comprendre les grandes étapes de la commercialisation d'un bien**
- **préparer un dossier de vente de manière plus rigoureuse**
- **valoriser un bien avec une annonce plus claire et plus attractive**
- **comprendre l'importance du mandat dans la mise en marché**
- **repérer les informations essentielles à diffuser**
- **mieux organiser la stratégie de diffusion et de suivi**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel face au vendeur et aux acquéreurs**

Une formation claire et pratique pour comprendre la commercialisation d'un bien, structurer sa mise en marché et mieux accompagner le vendeur jusqu'aux premières offres.

# LE DÉROULEMENT D'UNE PRISE DE MANDAT



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les étapes essentielles d'une prise de mandat, depuis le premier contact avec le propriétaire jusqu'à la signature du mandat, en passant par la découverte du projet, la collecte des informations, la vérification des pièces et la sécurisation de la relation commerciale.

Elle permet d'identifier ce qu'est réellement une prise de mandat, de comprendre le rôle du mandat écrit, de mieux structurer l'entretien vendeur, de recueillir les bonnes informations et d'éviter les erreurs qui fragilisent ensuite la commercialisation du bien. La DGCCRF rappelle que le professionnel doit détenir un mandat écrit avant tout acte d'entremise ou de négociation pour le compte du propriétaire.

- **Aller trop vite**
- **Mal connaître le bien**
- **Négliger le projet réel du vendeur**
- **Présenter un mandat sans pédagogie**
- **Oublier des pièces essentielles**
- **Commencer à commercialiser sans cadre parfaitement sécurisé**
- **Fragiliser la relation dès le départ**

Une formation claire et pratique pour comprendre le déroulement d'une prise de mandat, structurer le rendez-vous vendeur et sécuriser la relation commerciale dès les premières étapes.

# LES DIFFÉRENTES FORMES DE PROSPECTION



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre les principales formes de prospection, leurs logiques, leurs avantages, leurs limites et la manière de les utiliser de façon structurée pour développer leur activité.

Elle permet d'identifier les grands canaux de prospection, de mieux organiser une stratégie terrain et digitale, de comprendre comment entrer en contact avec un prospect, relancer efficacement et transformer une prise de contact en opportunité réelle.

- **comprendre les différentes formes de prospection**
- **distinguer prospection terrain, téléphonique, digitale et relationnelle**
- **identifier les avantages et les limites de chaque méthode**
- **mieux organiser un plan de prospection**
- **adopter une approche plus régulière et plus professionnelle**
- **mieux qualifier les contacts et structurer les relances**
- **renforcer sa capacité à générer des opportunités commerciales**

Une formation claire et pratique pour comprendre les différentes formes de prospection, structurer ses actions commerciales et développer plus efficacement son activité immobilière.

## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre le mandat, son rôle, sa portée juridique, ses différentes formes, son contenu obligatoire et les principaux points de vigilance à maîtriser avant toute commercialisation ou négociation. Elle permet d'identifier ce qu'est réellement un mandat immobilier, pourquoi il est indispensable, ce qu'il autorise, ce qu'il n'autorise pas, et comment sécuriser sa signature ainsi que son suivi. La DGCCRF rappelle qu'un mandat écrit, préalable, est nécessaire avant tout acte d'entremise ou de négociation pour le compte d'un propriétaire.

- **comprendre ce qu'est un mandat immobilier**
- **distinguer les principales formes de mandat**
- **identifier les mentions essentielles du mandat**
- **comprendre les effets juridiques du mandat pour le professionnel et pour le client**
- **mieux sécuriser la signature et le suivi d'un mandat**
- **repérer les erreurs fréquentes qui fragilisent la mission**
- **adopter un discours plus clair et plus professionnel face au vendeur**

Une formation claire et pratique pour comprendre le mandat immobilier, sécuriser sa signature, maîtriser ses différentes formes et éviter les erreurs qui fragilisent ensuite la commercialisation du bien

# L'AGENT IMMOBILIER INTERMÉDIAIRE DANS LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE



## **Objectif de la formation :**

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de comprendre le rôle de l'agent immobilier comme intermédiaire dans la transaction, sa place entre vendeur et acquéreur, ses missions, ses responsabilités, ses limites juridiques et les points de vigilance à respecter pour sécuriser la vente.

Elle permet d'identifier ce qu'est réellement l'intermédiation immobilière, ce que l'agent immobilier peut faire, ce qu'il ne peut pas faire sans cadre régulier, et comment il accompagne les parties depuis la mise en relation jusqu'à la conclusion de la transaction. La DGCCRF rappelle qu'un mandat écrit préalable est nécessaire avant tout acte d'entremise ou de négociation pour le compte d'un propriétaire, et que les collaborateurs appelés à négocier doivent être habilités.

- **comprendre le rôle de l'agent immobilier comme intermédiaire**
- **identifier ses missions principales dans la transaction**
- **comprendre la différence entre mise en relation, conseil, négociation et accompagnement**
- **repérer les limites juridiques de son intervention**
- **mieux sécuriser l'information transmise aux parties**
- **adopter une posture plus claire, plus rigoureuse et plus professionnelle**
- **mieux accompagner vendeur et acquéreur jusqu'au compromis et à l'acte définitif**

Une formation claire et pratique pour comprendre le rôle de l'agent immobilier comme intermédiaire dans la transaction, sécuriser son intervention et mieux accompagner vendeur et acquéreur jusqu'à la vente définitive.



**PROGRAMME**

**DE**

**FORMATION**

**2025**

# **LES SOCIÉTÉS COMMERCIALES ET LES MONTAGES IMMOBILIERS**



- **Comprendre les montages immobiliers**
- **Identifier les principales formes de sociétés**
- **Maîtriser la fiscalité applicable**
- **Choisir une stratégie immobilière adaptée**
- **Financer et gérer une société immobilière**
- **Identifier les risques et précautions**
- **Cas pratiques et études de montages**

# **LA RÉALISATION D'UNE MISSION DE DIAGNOSTIC DE A À Z**

- **Comprendre les diagnostics immobiliers**
- **Identifier les principaux diagnostics obligatoires**
- **Préparer une mission de diagnostic**
- **Réaliser les contrôles techniques**
- **Interpréter les résultats**
- **Rédiger un rapport conforme**
- **Remettre le diagnostic et assurer le suivi client**
- **Cas pratiques et mises en situation**

# **LE DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ENERGÉTIQUE (DPE)**

- **Comprendre le DPE**
- **Connaître les bases de la performance énergétique**
- **Identifier les responsabilités du diagnostiqueur**
- **Réaliser la collecte des informations**
- **Utiliser les outils et méthodes de calcul**
- **Interpréter les résultats du DPE**
- **Rédiger et présenter le rapport DPE**
- **Cas pratiques et exercices**

# DÉMEMBREMENT L'INDIVISION ET L'AVANTAGE MATRIMONIAL



- Comprendre les régimes de propriété
- Maîtriser le démembrement de propriété
- Identifier les conséquences fiscales
- Comprendre le fonctionnement de l'indivision
- Sortir de l'indivision
- Protéger le conjoint dans le cadre immobilier
- Construire une stratégie patrimoniale adaptée
- Cas pratiques et mises en situation

# COMMENT ÊTRE AGENT IMMOBILIER EN MILIEU RURAL

- Comprendre le marché immobilier rural
- Maîtriser le cadre juridique
- Connaître son secteur et développer son réseau
- Identifier les différents types de biens ruraux
- Prospector et obtenir des mandats
- Valoriser et commercialiser les biens
- Négocier et accompagner la transaction
- Cas pratiques et mises en situation

# LA GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE

- Comprendre la gestion comptable et financière
- Maîtriser les bases de la comptabilité
- Lire et analyser les états financiers
- Piloter la gestion financière de l'entreprise
- Comprendre les obligations fiscales et comptables
- Gérer la trésorerie
- Financer et développer l'entreprise
- Cas pratiques et exercices

# **MÉTIER DE CHASSEUR IMMOBILIER**



- **Comprendre le métier de chasseur immobilier**
- **Maîtriser le cadre juridique**
- **Analyser son marché et développer son réseau**
- **Rechercher efficacement des biens**
- **Sélectionner et évaluer les biens**
- **Négocier et accompagner le client**
- **Construire son modèle économique**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## **LA CRÉATION DE SON SERVICE DE COPROPRIÉTÉ**

- **Comprendre la gestion de copropriété**
- **Maîtriser le cadre juridique**
- **Mettre en place un service de copropriété**
- **Gérer l'administratif et la comptabilité**
- **Animer la relation avec les copropriétaires**
- **Piloter les travaux et la maintenance**
- **Développer et structurer son service**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## **LE CONTENTIEUX DE LA COPROPRIÉTÉ**

- **Comprendre le contentieux en copropriété**
- **Identifier les principales causes de conflits**
- **Favoriser la résolution amiable**
- **Engager une procédure judiciaire si nécessaire**
- **Gérer les impayés de charges**
- **Connaître les sanctions et conséquences**
- **Prévenir les contentieux**
- **Cas pratiques et mises en situation**

# **LES TROUBLES DU VOISINAGES**



- **Comprendre les troubles du voisinage**
- **Identifier les principales nuisances**
- **Connaître les droits et obligations de chacun**
- **Gérer les conflits à l'amiable**
- **Engager une procédure en cas de trouble persistant**
- **Identifier les sanctions et réparations possibles**
- **Prévenir les troubles dans la copropriété**
- **Cas pratiques et mises en situation**

# **LA TVA IMMOBILIÈRE**

- **Comprendre la TVA immobilière**
- **Identifier les régimes de TVA applicables**
- **Connaître les conditions d'application**
- **Calculer la TVA immobilière**
- **Gérer la TVA dans les opérations de construction et de rénovation**
- **Comprendre la récupération et le crédit de TVA**
- **Maîtriser la TVA liée à la location immobilière**
- **Respecter les obligations déclaratives**
- **Cas pratiques et mises en situation**

# **LES RISQUES SOCIAUX – JURIDIQUES**

- **Comprendre les risques en immobilier**
- **Gérer les risques sociaux**
- **Prévenir les risques juridiques liés à la gestion immobilière**
- **Sécuriser les transactions immobilières**
- **Gérer les conflits et litiges immobiliers**
- **Identifier la responsabilité du syndic et des gestionnaires**
- **Suivre l'évolution réglementaire**
- **Maîtriser les risques fiscaux**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## LA LOCATION SAISONNIÈRE

- **Comprendre la location saisonnière**
- **Connaître la réglementation applicable**
- **Maîtriser les formalités administratives et fiscales**
- **Mettre en location efficacement son bien**
- **Assurer une bonne gestion du logement**
- **Prévenir et gérer les litiges**
- **Développer la rentabilité de la location**
- **Location saisonnière et copropriété**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## LE CREDIT IMMOBILIER

- **Comprendre le crédit immobilier**
- **Identifier les différents types de prêts**
- **Analyser la capacité d'emprunt**
- **Monter un dossier de financement solide**
- **Comprendre les conditions du prêt**
- **Accompagner le client dans son financement**
- **Prévenir les risques liés au financement**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## LE BAIL COMMERCIAL

- **Comprendre le bail commercial**
- **Identifier les différents types de baux**
- **Maîtriser les obligations des parties**
- **Comprendre la durée et la résiliation du bail**
- **Gérer le loyer et les charges**
- **Connaître les garanties et assurances**
- **Maîtriser la cession et le renouvellement du bail**
- **Gérer les travaux et aménagements**
- **Prévenir et gérer les litiges**
- **Comprendre l'impact du bail dans la transmission d'entreprise**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## **LES ACTIFS IMMOBILIERS**



- **Comprendre les actifs immobiliers**
- **Identifier les différentes catégories d'actifs**
- **Évaluer un actif immobilier**
- **Sélectionner les bons actifs**
- **Acquérir un actif immobilier**
- **Gérer et optimiser les actifs**
- **Maîtriser la fiscalité immobilière**
- **Valoriser, céder et arbitrer un actif**
- **Gérer les risques et le portefeuille**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## **LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE**

- **Comprendre la cession du fonds de commerce**
- **Identifier les éléments du fonds**
- **Maîtriser les étapes de la cession**
- **Évaluer le fonds de commerce**
- **Comprendre la fiscalité de la cession**
- **Gérer les contrats attachés au fonds**
- **Sécuriser la cession avec les professionnels**
- **Financer l'acquisition du fonds**
- **Prévenir les risques de la cession**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## **LA SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE SCI**

- **Comprendre la SCI**
- **Identifier les différents types de SCI**
- **Créer une SCI**
- **Gérer le fonctionnement d'une SCI**
- **Financer une SCI**
- **Connaître les droits et obligations des associés**
- **Maîtriser la fiscalité de la SCI**
- **Gérer les biens immobiliers détenus par la SCI**
- **Utiliser la SCI pour l'immobilier professionnel**
- **Anticiper transmission, succession et dissolution**
- **Cas pratiques et mises en situation**

## LE VIAGER

- Comprendre le viager
- Identifier les parties au contrat
- Connaître les différentes formules de viager
- Maîtriser les aspects juridiques
- Calculer le bouquet et la rente
- Comprendre la fiscalité du viager
- Identifier les risques du viager
- Négocier une vente en viager
- Gérer le viager occupé
- Anticiper l'impact sur les héritiers
- Cas pratiques et mises en situation

## LES SOCIÉTÉS COMMERCIALES

- Comprendre les sociétés commerciales
- Identifier les différents types de sociétés
- Créer une société commerciale
- Organiser la gouvernance
- Maîtriser les obligations comptables et fiscales
- Comprendre les responsabilités des associés et dirigeants
- Gérer les parts sociales et actions
- Respecter les obligations légales
- Financer et développer la société
- Anticiper transmission, dissolution et liquidation
- Cas pratiques et mises en situation

## ASPECTS PATRIMONIAUX ET IMMOBILIERS

- Comprendre le patrimoine immobilier
- Identifier les différents types de patrimoine
- Valoriser un bien immobilier
- Mettre en place une stratégie patrimoniale
- Maîtriser les aspects juridiques
- Comprendre la fiscalité immobilière
- Organiser la transmission du patrimoine
- Prévenir les risques patrimoniaux
- S'appuyer sur les professionnels adaptés
- Cas pratiques et mises en situation

# **LES INDISPENSABLES DE L'URBANISME**



- **Comprendre l'urbanisme**
- **Identifier les acteurs de l'urbanisme**
- **Maîtriser les principaux documents d'urbanisme**
- **Comprendre les principes de l'aménagement urbain**
- **Identifier les zones et règles de constructibilité**
- **Mesurer l'impact de l'urbanisme sur l'immobilier**
- **Connaître les autorisations et permis de construire**
- **Respecter les normes techniques et réglementaires**
- **Comprendre l'urbanisme commercial et les zones d'activité**
- **Identifier les risques urbains et leur gestion**
- **Comprendre les politiques publiques d'urbanisme**
- **Suivre les étapes d'un projet urbain**
- **Conclusion et perspectives de l'urbanisme**

## **LE LOGEMENT SOCIAL**

- **Comprendre le logement social**
- **Identifier les différents types de logements sociaux**
- **Connaître les organismes de logement social**
- **Maîtriser les conditions d'attribution**
- **Comprendre les politiques publiques du logement social**
- **Identifier les aides au logement et subventions**
- **Gérer et entretenir les logements sociaux**
- **Comprendre les enjeux du logement social**
- **Adapter le logement social aux zones urbaines et rurales**
- **Intégrer la transition écologique dans le logement social**
- **Identifier les problématiques et controverses**
- **Conclusion et perspectives du logement social**

# LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE



- **Comprendre la fiscalité immobilière**
- **Maîtriser la taxation des revenus locatifs**
- **Comprendre l'imposition des plus-values immobilières**
- **Identifier les règles de TVA immobilière**
- **Maîtriser la fiscalité des sociétés immobilières**
- **Comprendre les taxes foncières et d'habitation**
- **Gérer la fiscalité du patrimoine immobilier**
- **Identifier les dispositifs fiscaux liés à l'investissement locatif**
- **Déclarer et optimiser les revenus fonciers**
- **Prévenir les contrôles fiscaux et contentieux**
- **Suivre les réformes fiscales et évolutions législatives**
- **Conclusion et perspectives de la fiscalité immobilière**

# LA GESTION LOCATIVE

- **Comprendre la gestion locative**
- **Maîtriser le cadre juridique de la location**
- **Rédiger et signer un bail conforme**
- **Fixer le montant du loyer**
- **Gérer les dépôts de garantie**
- **Assurer la gestion courante des locations**
- **Réaliser les états des lieux**
- **Gérer la résiliation du bail**
- **Traiter les impayés et le recouvrement**
- **Comprendre les obligations fiscales du bailleur**

# **LA GESTION DU PATRIMOINE EN IMMOBILIER**



- **Comprendre la gestion du patrimoine immobilier**
- **Maîtriser les fondamentaux de la gestion de patrimoine**
- **Optimiser la fiscalité du patrimoine immobilier**
- **Évaluer le patrimoine immobilier**
- **Diversifier le patrimoine immobilier**
- **Organiser la transmission du patrimoine immobilier**
- **Gérer les biens immobiliers locatifs**
- **Prévenir les risques patrimoniaux**
- **Construire une stratégie d'investissement immobilier**
- **Gérer l'endettement immobilier**
- **Analyser les marchés immobiliers**
- **Digitaliser la gestion du patrimoine immobilier**
- **Gérer le patrimoine immobilier en période de crise**
- **Conclusion et perspectives de la gestion du patrimoine immobilier**

## **BIEN SE PRÉSENTER**

- **Comprendre l'importance de la présentation**
- **Maîtriser la communication non verbale**
- **Améliorer sa communication verbale**
- **Soigner son image et son apparence**
- **Structurer une présentation efficace**
- **Réussir un pitch court et percutant**
- **Adapter son discours à son auditoire**
- **Développer la confiance en soi**
- **Pratiquer et améliorer son improvisation**
- **Conclusion et retour sur la pratique**

## **PERSONNE AIME LA PROSPECTION**



- **Comprendre les défis de la prospection**
- **Maîtriser les fondamentaux de la prospection**
- **Identifier les différents canaux de prospection**
- **Créer une stratégie de prospection efficace**
- **Surmonter la peur du rejet**
- **Améliorer l'efficacité de sa prospection**
- **Développer une prospection authentique**
- **Gérer son énergie et son temps**
- **Fidéliser après la prospection**
- **Changer de mentalité face à la prospection**

## **QUELLES AUTORISATIONS POUR QUELS TRAVAUX**

- **Comprendre les autorisations de travaux**
- **Identifier les différents types de travaux réglementés**
- **Maîtriser la déclaration préalable de travaux**
- **Connaître les conditions du permis de construire**
- **Demander un permis de démolir**
- **Gérer les travaux en copropriété**
- **Autoriser les travaux affectant la façade**
- **Réaliser des travaux en zone classée ou protégée**
- **Comprendre les règles des sites inscrits ou classés**
- **Encadrer les travaux d'aménagement intérieur**
- **Gérer les travaux d'énergie et d'isolation**
- **Identifier les cas spécifiques : piscine, clôture, abri de jardin**
- **Connaître les sanctions en cas de travaux non déclarés**
- **Bien préparer ses travaux avant de commencer**

# **ASTUCE POUR MIEUX VENDRE**



- **Comprendre l'art de la vente**
- **Identifier les besoins du client**
- **Construire une proposition de valeur claire**
- **Développer la confiance en soi**
- **Gérer les objections**
- **Réussir une négociation commerciale**
- **Créer une relation de confiance durable**
- **Personnaliser son offre**
- **Organiser son temps et ses priorités**
- **Gérer ses émotions en situation de vente**
- **Utiliser les techniques de vente moderne**
- **Conclure efficacement une vente**
- **Se former et progresser en continu**

# **DÉBUT STAGING**

- **Comprendre le home staging**
- **Maîtriser les principes fondamentaux du home staging**
- **Utiliser les techniques de base du home staging**
- **Valoriser un bien avec un budget limité**
- **Désencombrer et organiser les espaces**
- **Choisir les bonnes couleurs et optimiser l'éclairage**
- **Sélectionner les meubles et accessoires adaptés**
- **Aménager des espaces fonctionnels**
- **Mettre en valeur les pièces clés**
- **Valoriser les extérieurs**
- **Adapter le home staging aux appartements et maisons**
- **Comprendre l'impact psychologique du home staging**
- **Construire une stratégie de home staging**
- **Conclusion : vendre plus vite et mieux grâce au home staging**

# 1 HEURE

- Comprendre l'importance de la réactivité en immobilier
- Identifier les risques d'une réponse tardive
- Se démarquer dans un marché concurrentiel
- Comprendre pourquoi un prospect ne revient pas
- Répondre efficacement en moins de 60 minutes
- Mesurer l'impact d'une réponse tardive sur la fidélisation
- Comprendre la psychologie du prospect
- Mettre en place une stratégie de réactivité
- Analyser des cas de prospects perdus
- Devenir hyper-réactif pour maximiser les opportunités

# UNE JOURNÉE TYPE

- Comprendre l'importance de la réactivité en immobilier
- Identifier les risques d'une réponse tardive
- Se démarquer dans un marché concurrentiel
- Comprendre pourquoi un prospect ne revient pas
- Répondre efficacement en moins de 60 minutes
- Mesurer l'impact d'une réponse tardive sur la fidélisation
- Comprendre la psychologie du prospect
- Mettre en place une stratégie de réactivité
- Analyser des cas de prospects perdus
- Devenir hyper-réactif pour maximiser les opportunités

# COMMENT DEVENIR UN BON COMMERCIAL

- Comprendre les qualités d'un bon commercial
- Maîtriser son produit ou service
- Se former en continu
- Prospector pour trouver de nouveaux clients
- Réussir sa prise de contact
- Construire une relation de confiance
- Argumenter efficacement
- Négocier avec méthode
- Gérer son temps et ses priorités
- Assurer le suivi client
- Fidéliser et transformer ses clients en ambassadeurs
- Gérer le rejet et rester persévérant
- Utiliser les outils digitaux et CRM
- Devenir un commercial d'excellence

# **TRAVAILLER ET RÉUSSIR UNE BAISSE DE PRIX**



- Comprendre le contexte d'une baisse de prix
- Identifier les enjeux d'une baisse de prix
- Comprendre la psychologie de la baisse de prix
- Justifier et négocier une baisse de prix
- Préparer le client à accepter une baisse de prix
- Répondre aux objections liées au prix
- Communiquer efficacement pendant la négociation
- Maintenir une bonne relation client après une baisse
- Gérer les conséquences d'une baisse de prix
- Réussir une baisse de prix tout en préservant la valeur

# **RÉUSSIR LA VISITE DE SON BIEN EN 10 TECHNIQUES**

- Analyser le bien avant la visite
- Créer une première impression positive
- Soigner la présentation du bien
- Adapter le discours à l'audience
- Mettre en avant les fonctionnalités et le potentiel
- Maîtriser les objections en temps réel
- Utiliser la technique de la visite guidée
- Créer un sentiment d'urgence
- Encourager la projection du client
- Clôturer la visite et assurer le suivi

# **JE REÇOIS UN APPEL, CE QUE JE DOIS SAVOIR**

- Identifier l'appelant
- Comprendre la demande
- Rester réactif et organisé
- Fournir des informations claires et pertinentes
- Maintenir une attitude professionnelle
- Gérer les objections
- Prendre des notes pendant l'appel
- Proposer une action immédiate
- Fixer les prochains rappels ou suivis
- Conclure l'appel positivement

## FORMATION ESTIMATION



- **Comprendre l'estimation immobilière**
- **Identifier les critères d'évaluation d'un bien**
- **Maîtriser les méthodes d'estimation**
- **Utiliser les outils d'estimation immobilière**
- **Analyser l'impact du marché immobilier**
- **Évaluer l'état général du bien**
- **Réunir les documents nécessaires à l'estimation**
- **Réaliser une estimation pratique**
- **Présenter l'estimation au client**
- **Comprendre les aspects juridiques et responsabilités**
- **Réussir ses estimations et éviter les erreurs courantes**

## FORMATION RGPD

- **Comprendre le RGPD**
- **Identifier les définitions clés du RGPD**
- **Maîtriser les principes fondamentaux du RGPD**
- **Connaître les droits des personnes concernées**
- **Respecter les obligations des entreprises**
- **Gérer le traitement des données sensibles**
- **Obtenir et gérer le consentement**
- **Encadrer les transferts de données hors UE**
- **Comprendre les responsabilités et sanctions**
- **Utiliser les outils de mise en conformité**
- **Appliquer le RGPD à travers des cas pratiques**
- **Assurer le suivi et rester conforme au RGPD**

# **FORMATION TRACFIN**



- **Comprendre TRACFIN**
- **Identifier les acteurs concernés par TRACFIN**
- **Comprendre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme**
- **Maîtriser les obligations légales de déclaration**
- **Mettre en place une conformité LCB-FT**
- **Comprendre le rôle de TRACFIN dans le traitement des déclarations**
- **Identifier les contrôles et sanctions possibles**
- **Utiliser les outils et ressources de TRACFIN**
- **Mettre en place un dispositif interne de vigilance**
- **Gérer les alertes et opérations suspectes**
- **Étudier des cas pratiques de blanchiment et de financement du terrorisme**
- **Conclusion et perspectives réglementaires**

# **PLANNING IMMOBILIER**

- **Comprendre le quotidien d'un agent immobilier**
- **Gérer son temps avec organisation**
- **Préserver son temps personnel**
- **Trouver l'équilibre entre disponibilité et vie privée**
- **Planifier efficacement ses journées**
- **Concilier immobilier et vie familiale**
- **Apprendre à déléguer**
- **Gérer le stress du métier**
- **Organiser ses jours de repos**
- **Faire face aux urgences et imprévus**
- **Optimiser son planning professionnel**
- **Savoir poser des limites**
- **Planifier stratégiquement son activité**
- **Gérer flexibilité et responsabilités**
- **Travailler le week-end sans sacrifier sa famille**
- **Gérer les crises professionnelles et personnelles**
- **Éviter les erreurs de planning**
- **Créer un planning immobilier sans stress**
- **Organiser sa semaine efficacement**
- **Trouver le juste équilibre entre vie professionnelle et personnelle**

# ENEZ EN MANDÂT DE RECHERCHE



- Comprendre les limites du mandat de recherche exclusif
- Distinguer mandat exclusif et mandat simple
- Présenter le mandat simple comme solution adaptée
- Convaincre un client d'accepter un mandat simple
- Gérer les clients déjà engagés en exclusivité
- Passer d'un mandat exclusif à un mandat simple
- Répondre aux objections sur le mandat simple
- Négocier un mandat simple sans perdre le client
- Adapter son approche selon le profil du client
- Comprendre les limites du mandat exclusif
- Valoriser les avantages du mandat simple
- Obtenir un mandat simple efficacement
- Présenter le mandat simple comme une solution gagnante
- Gérer les conflits liés aux mandats
- Choisir la meilleure stratégie de mandat selon la situation

# COMMENT CRÉER EN MOINS DE 10 MINUTE UN PLAN 2D

- Comprendre l'intérêt d'un plan 2D rapide
- Identifier les informations nécessaires avant de commencer
- Choisir le bon outil de création de plan
- Prendre les mesures essentielles du bien
- Dessiner les murs et les ouvertures
- Ajouter les pièces et les surfaces
- Positionner les portes, fenêtres et équipements
- Optimiser la lisibilité du plan
- Exporter le plan pour une annonce ou un dossier client
- Réaliser un plan 2D en moins de 10 minutes avec méthode

## LA PHOTO IMMOBILIER



- Comprendre l'importance de la photo immobilière
- Maîtriser la lumière naturelle
- Choisir les bons angles de prise de vue
- Soigner la composition de l'image
- Mettre en valeur les volumes et les espaces
- Préparer le bien avant la séance photo
- Utiliser le bon matériel photo
- Réussir ses photos avec un smartphone
- Éviter les erreurs courantes en photo immobilière
- Retoucher les photos sans dénaturer le bien
- Créer des visuels impactants pour vendre plus vite
- Adopter une méthode professionnelle sur le terrain

## LA GARANTIE REVENTE

- Comprendre la garantie revente
- Identifier les avantages de la garantie revente
- Sécuriser une transaction immobilière
- Rassurer les acheteurs face aux risques
- Présenter la garantie revente comme un argument commercial
- Expliquer le fonctionnement de la garantie revente
- Connaître les conditions et limites de la garantie
- Utiliser la garantie revente pour faciliter la vente
- Fidéliser les clients grâce à une sécurité supplémentaire
- Intégrer la garantie revente dans sa stratégie commerciale

## LA NÉGOCIATION

- Comprendre les fondamentaux de la négociation
- Préparer efficacement une négociation
- Identifier les besoins et motivations du client
- Construire une stratégie de négociation
- Gérer les objections avec méthode
- Argumenter avec confiance et persuasion
- Transformer les conflits en opportunités
- Négocier le prix sans perdre la valeur
- Trouver un accord gagnant-gagnant
- Conclure une négociation efficacement
- Développer une posture professionnelle et éthique
- S'entraîner avec des mises en situation concrètes

## **LA RENTREE DE MANDAT**



- **Comprendre l'entrée en mandat immobilier**
- **Préparer son arrivée chez le client**
- **Observer l'environnement du bien**
- **Réussir la première prise de contact**
- **Visiter le bien avant de parler mandat**
- **Identifier les attentes du propriétaire**
- **Installer une relation de confiance**
- **Structurer l'entretien de rentrée de mandat**
- **Présenter les différents types de mandats**
- **Valoriser les avantages du mandat exclusif**
- **Argumenter sur les honoraires et les services**
- **Répondre aux objections du client**
- **Conduire la négociation du mandat**
- **Obtenir la signature du mandat**
- **S'entraîner avec des mises en situation réelles**

## **MANDAT DE RECHERCHE**

- **Comprendre le mandat de recherche**
- **Identifier l'utilité du mandat de recherche**
- **Maîtriser le fonctionnement du mandat de recherche**
- **Connaître les avantages et limites du mandat de recherche**
- **Définir les besoins précis du client acquéreur**
- **Optimiser sa prospection grâce au mandat de recherche**
- **Sécuriser la relation avec le client**
- **Accompagner efficacement l'acquéreur dans sa recherche**
- **Gérer les attentes et les démarches**
- **Utiliser le mandat de recherche pour attirer plus de clients**
- **Répondre à une demande spécifique de recherche**
- **Appliquer les bonnes pratiques pour satisfaire le client**

# **COMMENT TRAVAILLER UNE EXCLUSIVITÉ**



- **Comprendre le mandat exclusif**
- **Identifier les avantages de l'exclusivité**
- **Valoriser l'exclusivité auprès du client**
- **Créer une relation de confiance avec le vendeur**
- **Définir une stratégie de commercialisation efficace**
- **Mettre en valeur le bien en exclusivité**
- **Organiser le suivi et les actions commerciales**
- **Gérer les attentes du client vendeur**
- **Maintenir une communication régulière**
- **Maximiser l'impact du mandat exclusif**
- **Sécuriser la transaction grâce à l'exclusivité**
- **Conclure une vente avec succès grâce au mandat exclusif**

## **MANDAT ET DIAGNOSTIC**

- **Comprendre le lien entre mandat et diagnostic**
- **Identifier l'importance des diagnostics avant la signature**
- **Sécuriser la prise de mandat**
- **Vérifier la conformité du bien**
- **Valoriser le bien grâce aux diagnostics**
- **Renforcer son argumentaire commercial**
- **Informier clairement le vendeur**
- **Préparer une vente transparente**
- **Anticiper les risques et obligations légales**
- **Utiliser les diagnostics pour rassurer les acquéreurs**
- **Optimiser l'évaluation du bien**
- **Maîtriser les étapes clés entre mandat, diagnostic et vente**

# LA PROSPECTION AVOIR UN BON DÉMARRAGE



- Comprendre l'importance d'un bon démarrage
- Lancer sa carrière immobilière par la prospection
- Obtenir son premier mandat
- Déclencher la dynamique de réussite
- Construire une base solide dès le départ
- Transformer la prospection en opportunités
- Valoriser l'impact du premier mandat
- Créer une méthode de prospection efficace
- Accélérer ses premières ventes
- Installer une routine gagnante
- Gagner en confiance sur le terrain
- Réussir ses premiers pas dans l'immobilier

# LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

- Comprendre la prospection téléphonique
- Maîtriser l'art du premier contact
- Préparer son appel de prospection
- Créer une première impression professionnelle
- Accrocher le prospect dès les premières secondes
- Transformer chaque appel en opportunité
- Gérer les objections au téléphone
- Obtenir des rendez-vous qualifiés
- Augmenter son taux de réponse
- Développer son portefeuille de mandats
- Passer de l'appel à la signature
- Mener des conversations impactantes

# AVOIR DES CLIENTS ACHETEURS



- **Comprendre l'importance des clients acheteurs**
- **Identifier les bons profils d'acheteurs**
- **Développer son portefeuille d'acheteurs**
- **Attirer des acheteurs qualifiés**
- **Créer une stratégie de prospection efficace**
- **Utiliser les bons canaux pour générer des contacts**
- **Construire une base d'acheteurs solide**
- **Fidéliser les clients acheteurs**
- **Comprendre les besoins et critères de recherche**
- **Transformer un acheteur en opportunité commerciale**
- **Optimiser les visites avec les acheteurs**
- **Convertir les acheteurs en clients actifs**

# LE REVENU FONCIER

- **Comprendre le revenu foncier**
- **Identifier les sources de revenus immobiliers**
- **Choisir les bons biens pour générer des revenus**
- **Maximiser la rentabilité locative**
- **Optimiser la gestion locative**
- **Sécuriser ses revenus fonciers**
- **Diversifier son patrimoine immobilier**
- **Transformer l'immobilier en revenus passifs**
- **Réduire les risques liés à l'investissement**
- **Développer une stratégie de rentabilité à long terme**
- **Devenir rentier immobilier progressivement**
- **Optimiser ses revenus fonciers avec méthode**



- **Comprendre l'évolution du marché immobilier**
- **Comparer l'immobilier d'hier et d'aujourd'hui**
- **Identifier les changements entre 2006 et 2022**
- **Comprendre l'impact de la concurrence**
- **S'adapter à un marché immobilier plus complexe**
- **Réussir la prise de mandat dans un marché tendu**
- **Être le premier à saisir les opportunités**
- **Faire face à la guerre des mandats**
- **Adapter sa mentalité de professionnel immobilier**
- **Gérer la concurrence avec méthode**
- **Comprendre les nouvelles attentes des vendeurs**
- **Développer une stratégie efficace pour entrer des mandats**