PROGRAMME DE FORMATION

Devenir mandataire immobilier indépendant : statut, mandats, prospection

Immobilier

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0631	V2026-004	2 novembre 2026	Immobilier

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
21 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	6 modules 25 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Situer le mandataire dans la chaîne de la transaction et décrire ce qu'il peut faire, et ne pas faire, au nom du titulaire de la carte.
- Comparer les statuts d'exercice et analyser un contrat d'agent commercial proposé par un réseau.
- Construire le plan de prospection d'un secteur dans le respect des règles du démarchage et de la protection des données.
- Préparer et conduire un rendez-vous vendeur jusqu'à la signature d'un mandat de vente conforme.
- Suivre la commercialisation d'un bien et rendre compte au vendeur.
- Chiffrer et piloter son activité : commissions, charges, objectifs et tableau de bord.

L'essentiel de la formation

Public visé

Personnes en reconversion ou commerciaux qui envisagent d'exercer comme mandataire immobilier indépendant (agent commercial habilité par un titulaire de carte professionnelle), mandataires en début d'activité, collaborateurs de réseaux chargés d'accueillir de nouveaux mandataires.

Prérequis

- Aucun prérequis en immobilier ; une expérience de la relation client ou de la vente est utile.
- Savoir utiliser un tableur simple (saisir, calculer une somme, un pourcentage) et un traitement de texte.
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour de situations fictives (Ardoise Immobilier, réseau fictif de mandataires dont la société titulaire de la carte professionnelle est installée à Vauclerc (ville fictive) ; Julien Marchal, ancien commercial qui démarre comme mandataire ; Sophie Lenoir, mandataire expérimentée qui l'accompagne ; les vendeurs Besson et Kader, et plusieurs acquéreurs — personnes, sociétés et biens fictifs, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (études de cas, décisions argumentées, entretiens simulés, rédactions, calculs sur tableur) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique, le reste aux apports et aux évaluations. Les règles sont présentées avec leur texte de référence, relu sur Légifrance et les sites officiels à la date de production ; commissions, charges et chiffres d'activité des exercices sont fournis par l'énoncé ; la formation ne remplace pas un conseil juridique, fiscal ou social individualisé. Cette formation n'est ni conçue ni présentée comme valant formation continue obligatoire des titulaires de la carte professionnelle (loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet, et ses textes d'application) : aucune attestation n'est délivrée à ce titre, et chaque professionnel vérifie lui-même les conditions de son obligation. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : dossier de démarrage d'un mandataire fictif (vérification de son cadre d'exercice et de son contrat, choix argumenté de statut, plan de prospection d'un secteur, préparation et compte rendu d'un rendez-vous vendeur, contrôle d'un dossier de mandat, prévisionnel d'activité), corrigé sur grille, et questionnaire de 20 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification, aucune carte professionnelle ni aucune attestation de formation continue réglementaire n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques, modèles d'actes et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux fournis aussi en format tableur accessible (en-têtes déclarés, sans cellule fusionnée), plans et photographies décrits par un texte, navigation au clavier, calculatrice autorisée, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1670 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

6 modules, 25 leçons — durée totale 21 h.

01 Le métier et son cadre d'exercice

1. Positionnement — mandataire immobilier
2. Le mandataire dans la chaîne de la transaction
3. Habilitation et attestation délivrée par le titulaire de la carte
4. Obligations professionnelles : information, vigilance et déontologie
5. Atelier de synthèse — Le métier et son cadre d'exercice

02 Choisir son statut et son réseau

1. Agent commercial : immatriculation et statut juridique
2. Micro-entreprise ou société : comparer les options
3. Lire et négocier le contrat avec un réseau
4. Atelier de synthèse — Choisir son statut et son réseau

03 Construire son secteur et son plan de prospection

1. Analyser son secteur et choisir ses cibles
2. Prospection terrain et réseau local
3. Prospection téléphonique et numérique dans les règles
4. Atelier de synthèse — Construire son secteur et son plan de prospection

04 Rentrer des mandats de vente

1. Préparer et conduire le rendez-vous vendeur
2. Mandat simple ou exclusif : argumenter sans forcer
3. Constituer le dossier de mandat et le transmettre
4. Atelier de synthèse — Rentrer des mandats de vente

05 Commercialiser et accompagner le vendeur

1. Annonce, visites et bons de visite
2. Qualifier les acquéreurs et transmettre les offres
3. Rendre compte au vendeur et préparer l'avant-contrat
4. Atelier de synthèse — Commercialiser et accompagner le vendeur

06 Piloter son activité de mandataire

1. Chiffrer son activité : commissions, charges et seuil de rentabilité
2. Organiser sa semaine et son fichier client
3. Tableau de bord et plan d'action à six mois
4. Atelier de synthèse — Piloter son activité de mandataire