

PROGRAMME DE FORMATION

Négociateur immobilier

Immobilier

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0143	V2026-004	2 novembre 2026	Immobilier

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
19 h	**Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel**	**18 modules** 148 leçons	**Attestation** et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Avec cette formation le négociateur immobilier du débutant à l'expert de 14 modules (154 leçons) vous découvrirez les particularités et missions de ce métier, accompagné de simulations elle vous permettra de tester vos compétences et d'étendre vos connaissances.

L'essentiel de la formation

Public visé

Tout public – Salariés – Entreprises – Alternants – Travailleurs indépendants – Demandeurs d'emploi – Particuliers en reconversion professionnelle.

Négociateur(trice) immobilier Agent immobilier

Gestionnaire de copropriété

Prérequis

Aucune connaissance théorique particulière en « Le négociateur immobilier du débutant à l'expert » n'est exigée. Une première expérience professionnelle ou une pratique du domaine concerné est recommandée.

Comprendre et s'exprimer en français

Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible

Disposer d'une connexion Internet stable

Posséder une adresse électronique personnelle

Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation

Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Modalités et déroulement

Formation réalisée à distance sur la plateforme WILL FORMATION, avec accès individuel aux contenus pédagogiques, vidéos, exercices, quiz et travaux pratiques. Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée du parcours. Des classes virtuelles ou rendez-vous individuels peuvent être organisés lorsqu'ils sont prévus dans le parcours.

Sur demande et sous réserve de disponibilité, un espace équipé peut être proposé. L'adresse, les horaires, les équipements disponibles et les conditions d'accessibilité sont communiqués avant l'inscription.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement ou évaluation diagnostique avant l'entrée en formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours
- Exercices pratiques, études de cas, quiz et QCM
- Évaluation finale permettant de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Passage des épreuves de certification lorsque la formation prépare effectivement à une certification

Sanction

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

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

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

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de leur demande d'inscription. Une étude personnalisée est réalisée afin de définir les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles appropriées. Lorsque le besoin ne peut pas être satisfait directement, une orientation vers un partenaire ou une structure spécialisée est proposée.

Référent handicap : **handicap@will-formation.com**

Tarif de la formation

Prix : **1 230 €**

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

18 modules, 148 leçons — durée totale 19 h.

01 L'agent immobilier

1. L'agent immobilier
2. Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?

02 La prospection immobilière

1. La prospection active
2. La prospection passive
3. Comment faire une bonne prospection ?

03 Les rendez-vous vendeur

04 R0

1. Introduction
2. Qu'est-ce que le R0 ?
3. Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
4. L'appel téléphonique du R0
5. Simulation R0

05 R1

1. Le R1 et son objectif
2. La préparation du R1
3. Présentation et installation chez le vendeur
4. La visite du bien et la ligne empathique
5. Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
6. Simulation R1 - 1ère partie
7. Simulation R1 - Variante n°1
8. Simulation R1 - Variante n°2
9. Simulation R1 - Variante n°3
10. Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

06 R2

1. Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
2. Présentation du CR estimation et rappel des prestations
3. Les forces et les faiblesses
4. Les outils d'estimation
5. Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
6. La défense du prix de votre estimation
7. Simulation R2 - 1ère partie
8. Simulation R2 - Variante n°1
9. Simulation R2 - Variante n°2
10. Simulation R2 - Variante n°3
11. Comment défendre vos honoraires ?
12. Le bon de visite

07 Commercialisation du bien

1. Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
2. La découverte acquéreur
3. Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation)
4. La découverte acquéreur (simulation)
5. Comment réaliser une annonce de qualité
6. Comment réaliser une visite
7. La visite avec les clients (simulation)
8. Comment négocier une offre d'achat
9. R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la
10. commercialisation

08 Le mandat

1. Qu'est-ce qu'un mandat ?
2. Le mandat
3. Le mandat exclusif
4. Le mandat simple
5. Le mandat semi-exclusif
6. Les avenants au mandat de vente
7. Les causes qui entrainent la nullité du mandat

09 Que comporte le mandat exclusif ?

1. La désignation du vendeur
2. La désignation du mandataire et la désignation du bien
3. État d'occupation du bien
4. Prix de vente et honoraires du mandataire
5. La validité du mandat et les conditions générales du
6. mandat
7. Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions
8. commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
9. Reddition de comptes et élection de domicile
10. Pourquoi privilégier le mandat exclusif
11. Argumentaire pour défendre l'exclusivité

10 Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

1. Introduction
2. Le règlement de copropriété
3. Les procès verbaux d'assemblées générales
4. Les relevés de charge
5. La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la
6. copropriété
7. La fiche synthétique de la copropriété

11 Les pièces à collecter lors de la signature du mandat (suite)

1. Le constat d'exposition aux risques de plomb
2. L'état relatif à l'amiante
3. L'état de l'installation d'électricité et l'état de
4. l'installation du gaz
5. Le diagnostic de performance énergétique
6. L'état des risques, des pollutions, des parasites et des
7. termites
8. Loi Carrez – superficie
9. L'assainissement non collectif
10. Le diagnostic bruit et le pré-état daté

12 Les documents d'information précontractuelle

1. Document d'information précontractuelle signé en
2. agence
3. Document d'information précontractuelle signé hors
4. agence

13 L'offre d'achat et le compromis de vente

1. L'offre d'achat
2. La promesse de vente
3. Le compromis de vente

14 La promesse de vente

1. Les parties au contrat et l'information préalable des
2. parties
3. La déclaration des parties
4. Nature et description des biens
5. Diagnostics techniques
6. La déclaration du vendeur
7. L'état d'occupation
8. Les conditions générales de la vente
9. Les conditions financières de la vente
10. Le financement de l'acquisition
11. Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et
12. affirmation de sincérité
13. La réalisation de la vente
14. La survenance d'une crise sanitaire et faculté
15. de substitution
16. Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la
17. survenance d'un sinistre pendant la validité du
18. compromis et l'obligation de garde du vendeur
19. La clause de visite des biens avant signature
20. authentique et notifications électroniques
21. Le droit de rétractation et mode de notification
22. Annexes

15 Compromis de vente de biens en copropriété

16 Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

1. Introduction
2. Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à
3. un courtier ?
4. Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les
5. visites
6. Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis
7. signé
8. Quelle est la psychologie du banquier ?
9. Les différents types de prêt
10. Les franchises
11. Les différents types de garantie
12. Comment négocier le prêt bancaire ?

17 DIVERS THÈMES

1. Loi SRU
2. Procuration pour vendre
3. Cession compromis de vente
4. Accord de résolution amiable
5. Convention d'entreposage temporaire
6. Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
7. Le départ tardif du vendeur
8. Financement prorogation
9. L'état daté
10. Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
11. Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
12. Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
13. Comment réduire les frais de notaire ?

18 Cas pratiques

1. Introduction
2. Mandat exclusif - Partie 1
3. Mandat exclusif - Partie 2
4. Mandat simple (appartement)
5. Mandat semi-exclusif (appartement)
6. Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
7. Offre d'achat
8. Avenant offre d'achat acceptée
9. Compromis de vente - Partie 1
10. Compromis de vente - Partie 2
11. Compromis de vente - Partie 3
12. Compromis de vente - Partie 4
13. Compromis de vente - Partie 5
14. Déclaration de financement personnel
15. Procuration pour vendre
16. Prorogation du compromis de vente
17. Résolution amiable