

PROGRAMME DE FORMATION

Transaction immobilière

Immobilier

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0144	V2026-005	2 novembre 2026	Immobilier

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
42 h	Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel	11 modules 40 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Exercer l'activité de transaction dans le cadre de la loi Hoguet : carte professionnelle, habilitation des collaborateurs, registres, honoraires, déontologie.

Rédiger un mandat de vente conforme, y compris hors établissement ou à distance, et sécuriser la rémunération de l'agence.

Estimer un bien par comparaison et rédiger un avis de valeur argumenté.

Constituer un dossier de vente complet (titres, urbanisme, diagnostics, copropriété) et commercialiser le bien par des annonces et des visites conformes, en informant loyalement l'acquéreur.

Qualifier un acquéreur dans le respect de la non-discrimination et des obligations de vigilance LCB-FT, recueillir et transmettre les offres, et formaliser l'accord.

Sécuriser la chaîne contractuelle — avant-contrat, conditions suspensives, délai de rétractation, dépôt de garantie, suivi jusqu'à l'acte authentique — et prévenir la mise en cause de sa responsabilité.

L'essentiel de la formation

Public visé

Négociateurs immobiliers salariés, agents commerciaux et mandataires indépendants, assistants et collaborateurs d'agence, futurs titulaires de la carte professionnelle et personnes en reconversion vers les métiers de la transaction.

Prérequis

Aucun prérequis de connaissances juridiques. Comprendre et s'exprimer en français ; être à l'aise avec l'écrit professionnel.

Disposer d'un ordinateur avec un tableur et un traitement de texte pour remplir les modèles fournis. Une première expérience commerciale facilite les mises en situation ; un positionnement en début de parcours situe votre point de départ.

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 à distance, accessible en ligne. Un positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon part d'une mise en situation vidéo avec des personnages animés récurrents (une négociatrice débutante, son directeur d'agence, un agent commercial, une vendeuse, un couple d'acquéreurs, un notaire), puis fait pratiquer : conversations simulées (prise de mandat, présentation d'une estimation, visite, découverte de l'acquéreur, négociation), scénarios à décisions, repérage d'erreurs dans des mandats, annonces, offres et avant-contrats, rédaction de documents professionnels et études de cas sur des dossiers de vente. Chaque module se termine par une mise en situation professionnelle qui produit un livrable. Plus des deux tiers du temps de formation sont consacrés à la pratique. Personnes, biens et agences sont fictifs ; les règles, délais et valeurs ne sont jamais donnés de mémoire : chaque fiche méthode renvoie aux textes et sources officielles relus à la date de production. Accompagnement par un formateur par messagerie.

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

Positionnement initial (non éliminatoire) ; retour détaillé sur chaque étude de cas, scénario et conversation ; correction automatique des classeurs déposés ; livrable de fin de module vérifié sur grille critériée ; quiz de module ; évaluation finale composée d'une étude de cas complète sur un dossier de vente (mandat, estimation, dossier, annonce, offre, avant-contrat, suivi jusqu'à l'acte) et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 % des critères du cas.

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

Vidéos sous-titrées et transcrites, dialogues aussi disponibles en texte, fiches méthode et modèles en texte, compatibles avec les lecteurs d'écran, navigation au clavier. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils).

Tarif de la formation

Prix : **3 100 €**

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

11 modules, 40 leçons — durée totale 42 h.

01 Positionnement

1. Positionnement — que savez-vous de la transaction immobilière ?

02 Exercer la transaction : loi Hoguet et cadre professionnel

1. La loi Hoguet et la carte professionnelle
2. Collaborateurs : négociateur salarié et agent commercial
3. Déontologie et formation continue
4. Honoraires, affichage et registres

03 Le mandat de vente

1. Les conditions de validité du mandat
2. Mandat simple, exclusif ou semi-exclusif
3. Le mandat signé hors établissement ou à distance
4. La rémunération de l'agent

04 Estimer le bien

1. La découverte du vendeur et du bien
2. La méthode par comparaison
3. Autres méthodes, avis de valeur et expertise
4. Présenter l'estimation et ajuster le prix

05 Constituer le dossier de vente

1. Les pièces du dossier de vente
2. Le dossier de diagnostic technique
3. DPE, audit énergétique et information de l'acquéreur
4. La vente d'un lot de copropriété

06 Commercialiser le bien

1. Rédiger une annonce conforme
2. Organiser et conduire les visites
3. Informer loyalement l'acquéreur
4. Rendre compte au vendeur

07 Découvrir et qualifier l'acquéreur

1. La découverte de l'acquéreur
2. Qualifier le financement de l'acquéreur
3. Non-discrimination dans la transaction
4. Vigilance LCB-FT de l'agent immobilier

08 Recueillir l'offre et négocier

1. L'offre d'achat et la contre-offre
2. Négocier loyalement pour son mandant
3. Offres concurrentes et transmission
4. Formaliser l'accord

09 Les avant-contrats

1. Promesse unilatérale ou compromis
2. Les conditions suspensives
3. Délai de rétractation et notification
4. Dépôt de garantie, séquestre et maniement des fonds

10 De l'avant-contrat à l'acte authentique

1. Le rôle du notaire et les formalités préalables
2. Suivre le financement et la levée des conditions
3. Défaillance d'une partie et contentieux
4. La signature de l'acte et la rémunération

11 Responsabilités et déontologie de l'agent

1. La responsabilité civile de l'agent immobilier
2. Sanctions et contrôles
3. Prévenir les risques au quotidien