

**Devenir Marchand de Biens : Fondements et Pratiques (distanciel)**

Le 15/07/2026

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Comprendre les responsabilités et le cadre légal du métier.
- Analyser le marché immobilier et identifier les opportunités.
- Maîtriser les techniques de financement et fiscalité.
- Gérer efficacement les projets de rénovation et commercialisation.
- Développer des compétences personnelles et professionnelles clés.

**CONTENU****AVANT LA FORMATION**

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

**Jour 1 : Introduction au Métier de Marchand de Biens****Matin : Comprendre le Métier de Marchand de Biens**

- **Présentation du Rôle et des Responsabilités**
  - Définition du métier de marchand de biens.
  - Différences avec les autres professions immobilières.
- **Cadre Juridique et Réglementaire**
  - Étude des lois et règlements encadrant l'activité.
  - Obligations légales et fiscales.

**Après-midi : Analyse du Marché Immobilier**

- **Étude du Marché**
  - Identification des tendances et opportunités du marché immobilier.
  - Techniques de prospection et évaluation des biens.
- **Stratégies d'Acquisition**
  - Méthodes d'achat et négociation.
  - Évaluation des risques et rentabilité.

**Jour 2 : Techniques et Pratiques du Marchand de Biens****Matin : Financement et Fiscalité**

- **Options de Financement**
  - Présentation des différents types de financement disponibles.
  - Calcul de la rentabilité et gestion des investissements.
- **Fiscalité des Transactions**
  - Analyse des implications fiscales des achats et ventes.
  - Optimisation fiscale et gestion des coûts.

**Après-midi : Gestion des Projets**

- **Rénovation et Valorisation des Biens**

CONTACTEZ  
NOUS

**Du Lundi au Vendredi**

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : [serviceclient@formasuite.fr](mailto:serviceclient@formasuite.fr)

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

**FORMASUITE**

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Techniques de rénovation pour maximiser la valeur des biens.
- Gestion des projets de rénovation : budget, délais, qualité.
- **Commercialisation des Biens**
  - Stratégies de vente et marketing immobilier.
  - Négociation et conclusion des ventes.

### **Jour 3 : Applications Pratiques et Développement Personnel**

#### **Matin : Études de Cas et Simulations**

- **Analyse de Projets Réels**
  - Étude de cas pratiques pour appliquer les concepts appris.
  - Simulation de transactions immobilières.
- **Gestion des Situations Complexes**
  - Techniques pour gérer les litiges et les imprévus.
  - Approches pour la résolution des problèmes.

#### **Après-midi : Développement Personnel et Réseautage**

- **Compétences Personnelles et Professionnelles**
  - Développement des compétences de négociation et de communication.
  - Gestion du temps et des priorités.
- **Réseautage et Stratégies de Partenariat**
  - Importance du réseau professionnel et des partenariats.
  - Techniques pour établir et maintenir des relations d'affaires solides.

### **FIN DE LA FORMATION**

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

### **PREREQUIS**

Aucun

### **PUBLIC VISE**

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation à distance sur l'outil de votre choix (Zoom ou Google Meet)
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au-delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap.**

### **DUREE**

21 heures

### **PEDAGOGIE**

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Moyens et supports pédagogiques :

**CONTACTEZ  
NOUS**

#### **Du Lundi au Vendredi**

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : [serviceclient@formasuite.fr](mailto:serviceclient@formasuite.fr)

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

#### **FORMASUITE**

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ  
NOUS**

**Du Lundi au Vendredi**  
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00  
Par téléphone au **05 31 60 07 07**  
Par email : [serviceclient@formasuite.fr](mailto:serviceclient@formasuite.fr)  
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

**FORMASUITE**  
12 rue Courbet 82000 Montauban  
SIRET : 842 016 594 00017  
N° de déclaration d'activité :  
76820087382