FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

La vente immobilière en 1 journée

Le 03/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les enjeux du marché immobilier et de la vente immobilière en particulier.
- Savoir identifier les opportunités de mandats de vente et mettre en place une stratégie de prospection efficace.
- Être capable d'évaluer le prix d'un bien immobilier et de présenter son estimation au vendeur de manière convaincante.
- Maîtriser les techniques de communication pour valoriser un bien immobilier et diffuser son offre auprès des acheteurs potentiels.
- Savoir organiser des visites de biens immobiliers et les présenter de manière professionnelle pour répondre aux attentes des acheteurs potentiels.
- Acquérir les compétences nécessaires pour négocier avec des acheteurs potentiels et conclure la vente dans les meilleures conditions.
- Connaître les aspects juridiques liés à la vente immobilière et les obligations légales à respecter pour éviter les risques.
- Savoir entretenir une relation de confiance avec les vendeurs et les acheteurs pour fidéliser sa clientèle et proposer des services complémentaires.

Cette formation permettra aux participants d'acquérir les compétences nécessaires pour mener à bien une transaction immobilière de A à Z, en comprenant les différentes étapes du processus, les techniques de vente et de négociation, ainsi que les aspects juridiques liés à la vente immobilière.

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.

Compréhension du Marché Immobilier

- Analyse des tendances actuelles du marché immobilier.
- Les enjeux spécifiques de la vente immobilière.

Stratégie de Prospection et Identification des Mandats

- Techniques efficaces pour identifier les opportunités de mandats.
- Élaboration d'une stratégie de prospection personnalisée.

Évaluation et Présentation du Bien

- Méthodes pour évaluer précisément le prix d'un bien immobilier.
- Techniques pour présenter une estimation convaincante au vendeur.

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
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

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

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Techniques de Communication et Marketing Immobilier
- Stratégies pour valoriser un bien immobilier dans ses communications.
- Utilisation des médias sociaux et plateformes immobilières pour diffuser l'offre.

Organisation et Conduite de Visites Immobilières
- Préparation et organisation efficace des visites.
- Conseils pour présenter le bien de manière professionnelle.

Négociation et Conclusion de la Vente
- Techniques de négociation avec les acheteurs.
- Gestion des objections et conclusion de la vente.

Aspects Juridiques et Obligations Légales
- Vue d'ensemble des aspects juridiques liés à la vente immobilière.
- Les obligations légales du vendeur et de l'agent immobilier.

Gestion des Relations Client
- Techniques pour construire et entretenir une relation de confiance.
- Stratégies pour fidéliser la clientèle et proposer des services complémentaires.

FIN DE LA FORMATION
- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- 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. Locaux adaptés.**

DUREE

7 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.

Suivi de l'exécution :
- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée

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
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

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

- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- 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.