

Devenir Marchand de Biens : Fondements et Pratiques

Le 08/10/2026

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

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

- **Rénovation et Valorisation des Biens**
 - 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 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

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.

**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

Moyens et supports pédagogiques :

- 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
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

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