

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23) NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier 07:28
 - Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10:27
 - Quiz intermédiaires 10:00
- TOTAL : 27 :55**

Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active 14 :56
 - La prospection passive 06 :02
 - Comment faire une bonne prospection ? 03 :13
 - Quiz intermédiaires 15:00
- TOTAL : 39 :11**

Module 3 : Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le R0 ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du R0 04 :34
- **SIMULATION** R0 ([simulation](#)) 06 :40

TOTAL : 30 :39

R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION** R1 - 1ère partie ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION** R1 - Variante n°1 ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION** R1 - Variante n°2 ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION** R1 - Variante n°3 ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

TOTAL : 56 :17

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION** R2 - 1ère partie ([simulation](#)) 20 :44
- **SIMULATION** R2 - Variante n°1 ([simulation](#)) 05 :58
- **SIMULATION** R2 - Variante n°2 ([simulation](#)) 14 :55
- **SIMULATION** R2 - Variante n°3 ([simulation](#)) 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02 :14 : 01

TOTAL MODULE 3 : 03 :40 :57

Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07 :21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients - INTRODUCTION ([simulation](#)) 02 :40
- La découverte acquéreur ([simulation](#)) 11 :19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03 :52
- Comment réaliser une visite 08 :21
- La visite avec les clients ([simulation](#)) 20 :10
- Comment négocier une offre d'achat 05 :40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04 :28
- Quiz intermédiaires 30 :00

TOTAL : 01 : 37: 24

Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evulugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

TOTAL : 40:36

Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:27:19

Module 7 :

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04 :40
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété 02 :04
- La fiche synthétique de la copropriété 02 :07
- Le diagnostic technique global 01 :52
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété 01 :34
- Le diagnostic technique amiante 01 :58
- Les diagnostics techniques des parties privatives 02 :08
- Le constat d'exposition aux risques de plomb 01:49
- L'état relatif à l'amiante 02 :15
- Le diagnostic de performance énergétique 04:51
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites 02:44

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Loi Carrez – superficie 02:35
- L'assainissement non collectif 01:54
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté 02:09
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02:06:18

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence 03:19
- Document d'information précontractuelle signé hors agence 02:47
- Quiz intermédiaires 10:00

TOTAL : 16 :06

Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat 06:43
- La promesse de vente 03:06
- Le compromis de vente 02:02
- Quiz intermédiaires 15:00

TOTAL : 26:51

Module 10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 02 :10
- La déclaration des parties 01 :37
- Nature et description des biens 03 :44
- Diagnostics techniques 01 :29
- La déclaration du vendeur 04 :55
- L'état d'occupation 04 :47
- Les conditions générales de la vente 05 :36
- Les conditions financières de la vente 04 :22
- Le financement de l'acquisition 10 :20
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité 03 :52
- La réalisation de la vente 08 :19
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution 03 :28
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur 02 :34

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

🗨️ CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques 03 :11
- Le droit de rétractation et mode de notification 04 :04
- Annexes 02:16
- Quiz intermédiaires 45:00

TOTAL : 01:51:44

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble 02:58
- Informations concernant la copropriété - Partie 1 10:02
- Informations concernant la copropriété - Partie 2 08:30
- Information sur la santé financière de la copropriété 02:57
- Conclusion 01:32
- Quiz intermédiaires 20:00

TOTAL : 45 :59

Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

- Introduction 01:54
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ? 02:24
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites 02 :12
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé 01:53
- Quelle est la psychologie du banquier ? 01:47
- Les différents types de prêt 03:22
- Les franchises 01:32
- Les différents types de garantie 02:29
- Comment négocier le prêt bancaire ? 07:10
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:04:43

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 13 : DIVERS THÈMES

- Loi SRU 03:40
- Procuration pour vendre 01:13
- Cession compromis de vente 01:58
- Accord de résolution amiable 02:36
- Convention d'entreposage temporaire 02:59
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur 02:26
- Le départ tardif du vendeur 01:26
- Financement prorogation 03:33
- L'état daté 02:36
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ? 01:51
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ? 02:07
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ? 02:19
- Comment réduire les frais de notaire ? 01:50

TOTAL : 30:34

Module 14 : Cas pratiques

- Introduction 2:11
- Mandat exclusif - Partie 1 12:37
- Mandat exclusif - Partie 2 14:32
- Mandat simple (appartement) 14:01
- Mandat semi-exclusif (appartement) 15:39
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix) 3:35
- Offre d'achat 12:18
- Avenant offre d'achat acceptée 4:23
- Compromis de vente - Partie 1 10:56
- Compromis de vente - Partie 2 10:59
- Compromis de vente - Partie 3 10:54
- Compromis de vente - Partie 4 9:15
- Compromis de vente - Partie 5 10:09
- Déclaration de financement personnel 4:22
- Procuration pour vendre 6:22
- Prorogation du compromis de vente 14:22
- Résolution amiable 3:11

TOTAL : 2:39:46

- Test de satisfaction 05:00

TOTAL : 18'25'23