



Programme de formation

Maîtriser l'activité d'agent immobilier :

Cadre juridique, prospection, négociation et performance commerciale

Durée : 42 heures

Organisation : 6 blocs de 7 heures

Rythme : adaptable (format intensif ou étalé sur plusieurs semaines/mois)

Modalités : présentiel, distanciel (classe virtuelle) ou format hybride selon les sessions

Prérequis :

- Être titulaire d'un BTS Professions Immobilières ou Être agent commercial / négociateur immobilier en activité ou en création ou avoir un projet professionnel concret dans le secteur immobilier
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet pour les sessions à distance

Public visé :

- Agents immobiliers
- Agents commerciaux indépendants
- Mandataires immobiliers
- Négociateurs immobiliers
- Créateurs ou dirigeants d'agence
- Professionnels souhaitant structurer ou développer leur performance commerciale

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

Identifier et appliquer les obligations juridiques issues de la Loi Hoguet

Sécuriser juridiquement ses mandats et ses dossiers

Mettre en place une stratégie de prospection structurée et régulière

Signer et défendre des mandats, notamment exclusifs

Conduire une négociation efficace entre vendeur et acquéreur

Gérer les objections, tensions et situations conflictuelles

Structurer son organisation commerciale et ses objectifs

Adopter une posture conforme au code de déontologie des professionnels de l'immobilier



Contenu détaillé :

Bloc 1 – Cadre juridique et Loi Hoguet (7h)

Objectif : sécuriser la pratique professionnelle

- Statut de l'agent immobilier et conditions d'exercice
- Loi Hoguet : principes, obligations, sanctions
- Carte professionnelle, RCP, garantie financière
- Obligations d'information et devoir de conseil
- Responsabilité civile et pénale
- Cas concrets d'erreurs juridiques fréquentes
- Bonnes pratiques de sécurisation des dossiers

Bloc 2 – Prospection et génération de leads (7h)

Objectif : créer un flux régulier de prospects vendeurs et acquéreurs

- Typologies de prospection : terrain, téléphonique, digitale
- Organisation hebdomadaire de la prospection
- Pige immobilière : méthode et discours
- Porte-à-porte : posture et stratégie
- Scripts vendeurs et acquéreurs
- Qualification des leads
- Élaboration d'un plan de prospection mensuel

Bloc 3 – Mandats et relation vendeur (7h)

Objectif : augmenter le taux de signature et sécuriser les mandats

- Types de mandats : simple, exclusif, semi-exclusif
- Obligations légales liées aux mandats
- Présentation et défense de l'exclusivité
- Argumentaire de commission
- Gestion des objections vendeur
- Suivi et animation du mandat
- Cas pratiques de signature

Bloc 4 – Organisation et posture professionnelle (7h)

Objectif : structurer une activité durable et performante

- Organisation du temps et priorisation
- Gestion de la charge mentale
- Définition d'objectifs commerciaux SMART
- Discipline et régularité
- Différence entre agent occupé et agent performant
- Gestion des périodes creuses
- Posture professionnelle et confiance



Bloc 5 – Négociation et psychologie client (7h)

Objectif : améliorer le taux de transformation

- Fondamentaux de la négociation immobilière
- Typologie des vendeurs et acquéreurs
- Leviers psychologiques (urgence, confiance, désir)
- Gestion des objections prix / délai / commission
- Négociation tripartite vendeur-acquéreur-agent
- Gestion des conflits
- Études de cas réels

Bloc 6 – Déontologie et éthique professionnelle (7h)

Objectif : exercer durablement et éviter les risques

- Notion de déontologie en immobilier
- Code de déontologie des professionnels
- Conflits d'intérêts
- Transparence et loyauté
- Pratiques interdites ou risquées
- Image professionnelle et réputation
- Cas pratiques et dilemmes éthiques

Méthodes pédagogiques mobilisées :

- Apports théoriques structurés
- Études de cas réels issus de l'expérience terrain
- Mises en situation et jeux de rôle
- Travaux pratiques
- Échanges d'expériences
- Supports pédagogiques numériques
- Outils opérationnels (scripts, trames, modèles)

Modalités d'évaluation :

- QCM d'évaluation des connaissances en fin de chaque bloc
- Études de cas pratiques
- Mise en situation de négociation et de signature de mandat
- Évaluation finale des acquis
- Certificat de réalisation



Modalités et délais d'accès :

- Inscription par mail ou par téléphone
- Analyse des besoins préalable
- Délai d'accès : 14 jours après contractualisation et selon calendrier des sessions
- Convocation envoyée avant le démarrage de la formation

Tarif :

Tarif indicatif : 1 800 euros HT

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Une analyse des besoins spécifiques est réalisée en amont de l'inscription afin d'étudier les aménagements pédagogiques, techniques ou organisationnels nécessaires.

Référent Handicap : Romain Bergua - 06 27 14 33 32

Équipe pédagogique :

Romain Bergua, agent immobilier, entrepreneur et formateur.

Plus de 15 années d'expérience dans la transaction immobilière, la gestion d'agence et le management d'équipes.

Ancien dirigeant d'agence immobilière à Toulouse (Cabinet du Printemps), développeur d'activité, formateur en école immobilière (IFPC – Tarnos), intervenant en coaching immobilier et stratégie commerciale.

Expertise terrain en transaction, prospection, négociation et structuration d'agence.

Contact pédagogique et formateur :

Romain Bergua

06 27 14 33 32

romain.bergua@gmail.com

5 rue Grand Jean, 40220 Tarnos