

Formation Immobilière



Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'immobilier de maîtriser les règles déontologiques applicables à leur activité et de sécuriser leurs pratiques professionnelles.

- Comprendre les principes fondamentaux de la déontologie immobilière.
- Appliquer les exigences de la loi Hoguet et du Code de déontologie.
- Identifier les obligations professionnelles et responsabilités.
- Prévenir les risques juridiques et disciplinaires.
- Renforcer la relation client grâce à une pratique éthique et transparente.
- Sécuriser les pratiques quotidiennes.

Méthodes mobilisées

- Apports théoriques
- Présentation interactive des textes réglementaires, jurisprudences et obligations professionnelles.
- Études de cas
- Analyse de situations rencontrées en agence immobilière.
- Ateliers collaboratifs
- Réflexion collective autour de problématiques professionnelles.
- Mises en situation
- Simulation de rendez-vous clients, traitement d'un conflit d'intérêts, devoir de conseil.
- Débriefing personnalisé
- Analyse des bonnes pratiques et élaboration d'axes de progression.

Réussite et satisfaction

Dans l'attente d'une première session de formation, ces indicateurs ne sont pas encore évaluables et disponibles.

PRÉSENTIEL

Durée de la formation

42 heures

Délais d'accès

Début à date de signature du devis

Retour après le 1er échange :

48 à 72 heures

Délai d'accès à la formation :

15 jours

Prérequis

Formation accessible à tous, sans prérequis. Aucune connaissance requise.

Accessibilité handicap

Nos établissements sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

Tarif de la formation

A partir de 400 € / personne

Pour un groupe de 4 personnes

Tarif sur demande

Pour les groupes plus nombreux

Ou les formations individuelles

Public visé

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant acquérir ou perfectionner ses connaissances en Immobilier et renouveler sa carte Immobilier

Personnalisation

Chaque projet de formation est unique. C'est pourquoi nous proposons des formations sur mesure, conçues en fonction des besoins spécifiques de nos clients.

Nous prenons le temps de comprendre votre activité, vos enjeux et vos objectifs, afin de vous offrir un accompagnement personnalisé et adapté à votre réalité.

Notre mission : vous aider à développer vos compétences de manière concrète et pertinente, avec des solutions qui s'intègrent naturellement dans votre quotidien professionnel.

Contact – Fréjus

07 77 46 60 08
2740 RD4, Le Pin de la Lègue
83 600 Fréjus

contact@esc-acaman.com
www.esc-acaman.com



Modalités d'évaluation

L'acquisition des compétences est évaluée tout au long de la formation.

- Quiz de positionnement
- Questions orales
- Études de cas
- Observation lors des mises en situation
- Évaluation finale
- Questionnaire de satisfaction

Poursuites et formations possibles

À l'issue de cette formation, les participants pourront approfondir leurs compétences grâce à des formations complémentaires :

- Actualités juridiques de l'immobilier
- Loi ALUR
- Techniques de négociation immobilière
- Prospection immobilière
- Estimation immobilière
- Mandats exclusifs
- Relation client
- Gestion des conflits

Programme de la formation

Module 1 – Déontologie immobilière

- Les principes fondamentaux de la déontologie.
- Les obligations légales et réglementaires.
- Les responsabilités civiles, pénales et disciplinaires.
- Prévenir les conflits d'intérêts et renforcer la relation de confiance avec le client.

Module 2 – Non-discrimination et égalité de traitement

- Identifier les différentes formes de discrimination.
- Comprendre les obligations légales.
- Adopter les bonnes pratiques professionnelles.
- Études de cas et mises en situation.

Module 3 – Les fondamentaux de la PNL

- Comprendre les principes de la Programmation Neuro-Linguistique.
- Découvrir les présupposés fondamentaux.
- Identifier les profils sensoriels.
- Développer une communication plus efficace.

Module 4 – Communication et création du rapport

- Observer les indices comportementaux.
- Adapter sa communication à son interlocuteur.
- Créer un climat de confiance durable.
- Techniques de synchronisation.

Module 5 – Reformulation et feedback

- Maîtriser les techniques de reformulation.
- Développer une écoute active.
- Donner et recevoir un feedback constructif.
- Améliorer la qualité des échanges professionnels.

Module 6 – Stratégie commerciale

- Construire une stratégie commerciale performante.
- Définir ses objectifs et son positionnement.
- Utiliser les outils de la PNL dans la relation commerciale.
- Élaborer un plan d'action.

Module 7 – Communication avancée

- Découvrir les méta-modèles de communication.
- Comprendre les filtres de perception.
- Adapter son discours selon son interlocuteur.
- Exercices pratiques.

Module 8 – Évaluation et mise en pratique

- QCM et études de cas.
- Jeux de rôle et simulations professionnelles.
- Évaluation des compétences acquises.
- Débriefing personnalisé et plan de progression.