

## PROGRAMME DE FORMATION

Avant de choisir votre réseau immobilier, venez découvrir comment allier votre reconversion et votre qualité de vie.

### POUR QUI ?

Toute personne en reconversion qui a confirmé son projet professionnel.

### OBJECTIFS

À l'issue du module vous serez capable de :

- Comprendre comment achètent les clients aujourd'hui
- Se positionner en tant qu'agent immobilier en respectant ses valeurs
- Être inattaquable sur la législation
- Organiser sa prospection
- Découvrir son client, son projet et sa façon de vivre
- Rédiger et optimiser son annonce
- Gérer son emploi du temps
- Accompagner son client jusqu'à l'acte authentique

### PRÉREQUIS

Avoir validé son projet professionnel d'agent immobilier ou avoir suivi le [Module 1 : Déterminer son aptitude au métier d'agent immobilier](#)

### DURÉE

28 heures sur 4 jours

### TARIF INDIVIDUEL

1120,00 € HT et 1344,00 € TTC / personne

### TARIF DES GROUPES

Devis sur demande

### DATES

Demande par mail ou sur <https://mandataire.delacouraujardin.com/contact/>

## CONTENU

### JOUR 1

1. Comment achètent les clients aujourd'hui ?  
Les statistiques, le marché, les nouveaux réflexes d'achats  
Stratégie « inbound marketing » et « call to action »  
Les attentes des internautes
2. Comment se positionner en tant qu'agent immobilier en respectant les règles et les valeurs ?  
Règles et valeurs  
La loi Hoguet et sa législation  
La carte professionnelle et la déontologie : l'obtenir et la garder

3. Le mandat : pièce maîtresse  
Registre de mandat : conformité, les honoraires
4. Home-stagging et l'importance de la décoration

### JOUR 2

1. Projet du client, se présenter et la découverte du bien - Les questions à poser
2. Comment faire une estimation (les outils, les réflexes)
3. Le rendu de l'estimation à la finalisation du mandat
4. Les diagnostics
5. Constitution du dossier de vente
6. La communication et ses outils : Rédiger et optimiser son annonce, support, langage, obligations de communication

# CONTENU (suite)

## JOUR 3

1. Photographie  
Faire ses photos ou intervention d'un photographe, adapter ses prises de vues  
Transmettre ses émotions à travers la photo
2. Gérer son emploi du temps  
Gestion du temps vie professionnelle et vie privée
3. Organisez sa prospection : Les grands principes
4. Feng shui

## FORMATEUR

**Isabelle LAROCLETTE** professionnelle de l'immobilier depuis 24 ans, formatrice et responsable pédagogique.  
Ancien Clerc de Notaire elle crée L'agence De La cour Au Jardin en 1998, qu'elle transforme en 2017 en réseau Digital de mandataires au niveau national. Au cours de sa carrière. Elle interviendra aux formations des BTS immobilier du SNPI Syndicat professionnel.  
Présidente et Fondatrice de la Fondation I LOGE YOU sous égide la Fondation de France, elle fédère la profession immobilière pour contribuer au mieux logement pour les plus démunis. Elle fait de sa passion, une spécificité autour de l'art de vivre et de ses valeurs.

## MOYENS ET MÉTHODES

Ateliers collaboratifs, exposés, autopositionnement, étude de cas, table ronde, mise en situation...

## VALIDATION

Validé par un certificat de réalisation mentionnant l'évaluation des acquis.  
Equivalence : Sans objet.  
Validation partielle possible : Sans objet.  
Taux d'obtention de la certification : ...% / nombre de pers  
Taux de satisfaction des participants : A venir  
Taux de validation de leur projet : A venir

## ORGANISATION

Lieu : DOMAINE DE REBULLIDE 33420 GUIL-LAC  
Horaires : 8h30 - 12h30 puis 13h30 - 16h30

## JOUR 4

1. De l'offre d'achat à la signature authentique  
Comment prendre une offre d'achat ?  
Transmettre la proposition  
Négocier  
L'accord entre les parties  
Organiser les signatures, qui, quand, quels documents  
Facturer et recueillir l'avis des clients  
Organisation des visites avec le vendeur
2. Histoire de l'architecture à travers les âges
3. Question/réponse

Déjeuners / Hébergement : Les pauses café sont incluses, les déjeuners et l'hébergement ne sont pas inclus.  
Modalités d'accès des personnes en situation de handicap : contacter notre référente Isabelle LAROCLETTE au 06 80 66 36 77

## FINANCEMENT

Par chèque ou virement à la signature du devis.  
Pas de subrogation, les financeurs vous règlent directement.

## SUITE DE PARCOURS

Débouchés : consultant immobilier.

## MODALITES, DELAIS D'ACCES, CONTACTS

1. Nous contacter pour obtenir un devis nominatif au 06 80 66 36 77 ou par mail à <https://mandataire.delacouraujardin.com/contact/>
2. Vous inscrire en direct ou via votre conseiller Pôle Emploi.
3. La commande vous sera confirmée par l'envoi d'une convocation à réception de votre commande (inscription selon les places disponibles)
4. Après la formation, vous recevrez votre attestation de formation par mail. La feuille d'émargements et la facture seront envoyées au financeur par mail.

