



✓ FORMATION À DISTANCE ET CERTIFIANTE

Devenir Agent immobilier

PROGRAMME DÉTAILLÉ ➤

Devenir agent immobilier

Devenir conseiller-agent immobilier

Le secteur immobilier est en constante évolution et requiert des professionnels qualifiés capables de conseiller, négocier et gérer des biens avec expertise. Notre formation "Conseiller / Gestionnaire immobilier - Titre RNCP" vous offre toutes les compétences nécessaires pour intégrer une agence immobilière ou lancer votre propre activité. Grâce à une approche alliant théorie et pratique, vous maîtriserez l'ensemble des aspects de la transaction, de la gestion locative et du développement commercial, tout en garantissant un service client optimal et conforme à la réglementation.

Objectifs pédagogiques

- ▶ Maîtriser les techniques de prospection, de négociation et de conclusion des ventes immobilières.
- ▶ Évaluer précisément la valeur des biens et conseiller efficacement vos clients
- ▶ Gérer la location et l'administration des biens en conformité avec la législation en vigueur.
- ▶ Développer un portefeuille clients et optimiser la rentabilité d'une agence immobilière.
- ▶ Utiliser les outils numériques et les stratégies marketing pour booster la visibilité des biens.
- ▶ Appliquer les réglementations juridiques et fiscales pour sécuriser toutes les opérations immobilières.



Durée

Réalisable de 5 à 12 semaines. Peut durer jusqu'à 100 heures.



Délais

Inscription sur session.
14 jours ouvrables (si CPF).



Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont priées de nous consulter, pour évaluer ensemble un dispositif adapté.



Paiement

De nombreuses possibilités :
CPF / Financement publics /
OPCO / Financement personnel
avec Facilité de paiement.



Prérequis

Disposer d'un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Pas de connaissances particulières demandées.

Peu importe votre niveau, vous bénéficiez du programme d'apprentissage dans son intégralité.

Construire un patrimoine immobilier

★ Méthodes pédagogiques

Vous disposerez d'un accès personnel à la **plateforme d'apprentissage en ligne** de Ofap 24/7 depuis pc ou mobile comprenant :

► Les contenus de cours

Cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne.

► Les exercices d'évaluation

Questionnaires à choix multiples, résolution (QCM), d'études de cas et simulations de situations professionnelles.

► Les cours avec formateur

L'objectif est de vous permettre d'approfondir vos réflexions sur des thématiques précises. Les replays des cours sont mis à disposition.



Un **formateur** dédié est à votre disposition tout au long de votre formation.



Des **rendez-vous** chaque semaine avec un formateur expert dans le domaine

Examen & Certification

- Vous préparez le titre certifié au **RNCP** : Formation certifiante inscrite au RNCP34465 - **Niveau 6 (licence)**



- **Chargé de gestion commerciale - Bloc 7 : Mobiliser les outils de gestion immobilière**

Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par Formatives.fr

Les métiers

- Agent immobilier
- Conseiller immobilier
- Négociateur immobilier

★ Poursuite d'études

Intégrer directement le marché du travail ou poursuivez avec un diplôme :

- Obtention complète du diplôme "Mobiliser les outils de gestion immobilière du titre Gestion Commerciale"
- (MSc) Gestion des Services Immobiliers
- Licence pro métiers de l'immobilier
- Master 2 Management immobilier

...

1 Les modules

Programme complet en 12 étapes :

1 INTRODUCTION AU MÉTIER ET ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ IMMOBILIER

- ▶ Les différents acteurs du secteur immobilier
- ▶ Organisation et fonctionnement d'une agence immobilière
- ▶ Tendances et évolutions du marché immobilier
- ▶ Déontologie et obligations professionnelles

2 PROSPECTION ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS

- ▶ Techniques de prospection (terrain, digitale, phoning)
- ▶ Gestion et fidélisation des clients vendeurs et acquéreurs
- ▶ Qualification des leads et prise de mandats
- ▶ Stratégies de développement du réseau professionnel

3 ESTIMATION ET VALORISATION DES BIENS IMMOBILIERS

- ▶ Méthodes d'évaluation immobilière (comparative, rentabilité, coût de remplacement)
- ▶ Facteurs influençant la valeur d'un bien
- ▶ Home staging et mise en valeur des biens
- ▶ Outils et logiciels d'estimation immobilière

4 TRANSACTION IMMOBILIÈRE : ACHAT ET VENTE

- ▶ Les différentes étapes d'une vente immobilière
- ▶ Rédaction et gestion des mandats (simple, exclusif)
- ▶ Le rôle du notaire et les obligations légales
- ▶ Stratégies de négociation et gestion des offres

5 GESTION LOCATIVE ET ADMINISTRATION DE BIENS

- ▶ Rédaction et gestion des contrats de bail
- ▶ Sélection des locataires et analyse des garanties
- ▶ Gestion des loyers, charges et contentieux
- ▶ Réglementations et diagnostics obligatoires

Les modules

6

DROIT IMMOBILIER ET RÉGLEMENTATION

- ▶ Les lois fondamentales (Loi ALUR, Loi ELAN, SRU)
- ▶ Obligations et responsabilités des agents immobiliers
- ▶ Droit de la copropriété et syndic de gestion
- ▶ Gestion des litiges et recours juridiques

7

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE ET OPTIMISATION PATRIMONIALE

- ▶ Fiscalité des transactions immobilières (TVA, droits de mutation)
- ▶ Régimes fiscaux des investissements locatifs (Pinel, LMNP, LMP)
- ▶ Stratégies d'optimisation patrimoniale
- ▶ Imposition des plus-values et succession immobilière

8

URBANISME ET RÉGLEMENTATION DES BIENS BÂTIS

- ▶ Lecture et compréhension des documents d'urbanisme (PLU, SCOT)
- ▶ Réglementations sur la construction et la rénovation
- ▶ Normes environnementales et accessibilité
- ▶ Autorisations et permis nécessaires pour les travaux

9

NÉGOCIATION ET TECHNIQUES DE VENTE

- ▶ Psychologie de l'acheteur et argumentation commerciale
- ▶ Techniques de closing et gestion des objections
- ▶ L'art de la présentation et de la mise en confiance
- ▶ Gestion des émotions et communication persuasive

■ ■ ■ Les modules

10

MARKETING ET COMMUNICATION IMMOBILIÈRE

- ▶ Stratégies de communication digitale et réseaux sociaux
- ▶ Création d'annonces percutantes et attractives
- ▶ Prise de photos et réalisation de vidéos immobilières
- ▶ Organisation de visites et mise en scène des biens

11

GESTION ET DÉVELOPPEMENT D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE

- ▶ Business plan et modèle économique d'une agence
- ▶ Gestion administrative et obligations comptables
- ▶ Management d'équipe et recrutement de collaborateurs
- ▶ Développement et fidélisation de la clientèle

12

OUTILS NUMÉRIQUES ET TECHNOLOGIES APPLIQUÉES À L'IMMOBILIER

- ▶ Utilisation des logiciels de gestion immobilière (CRM, ERP)
- ▶ Réalité virtuelle et visites 3D
- ▶ Automatisation et digitalisation des processus
- ▶ Blockchain et innovations dans la transaction immobilière

■ ■ ■ *Une exploration moderne et pragmatique pour prospérer dans l'univers immobilier en constante évolution...* ■ ■ ■

Avis d'un apprenant*

Devenir agent immobilier

Qui sommes-nous ?

Avec l'Ofap, plongez dans l'univers captivant de la formation pour propulser votre carrière ! Découvrez comment nous transformons l'apprentissage à distance en une expérience dynamique et enrichissante, conçue sur mesure pour vous aider à atteindre vos objectifs professionnels avec succès.

Pourquoi nous choisir

► Un apprentissage flexible

Accédez à vos cours en ligne 24h/7j depuis le support de votre choix.

► Un suivi privilégié

Profitez d'un accompagnement par un formateur spécialisé et un coach expert.

► Un financement simplifié

Maîtrisez le coût de votre formation en la finançant en 1, 4 ou 12 fois.

► Des certifications reconnues

Boostez votre carrière avec des certifications enregistrées chez France Compétences et reconnues sur tout le territoire européen.

Nos valeurs **d'intégrité, d'excellence** et de **collaboration** sont le fondement de tout ce que nous faisons. Elles guident nos actions et façonnent notre culture d'entreprise, créant un environnement propice à l'épanouissement personnel et professionnel de nos apprenants.

Vos avis !



Nouria M. Superviseur téléphonique

Très bonne formation, les supports sont complets et très clairs. Le formateur est à l'écoute et disponible. C'est vraiment géniale d'avoir une formation adaptée en fonction de nos plannings (travaille vie familiale) et interactive !



Benoit T. Cadre de santé

Une formation de très bonne qualité et au contenu très intéressant. L'accompagnement pédagogique est un vrai plus.

+ 300

Professionnels formés

+ 90%

Taux de réussite

4,8/5

Taux de satisfaction

Devenir agent immobilier

Nos solutions de financement

Le Compte Personnel de Formation

Pour les salariés, les demandeurs d'emploi et tout détenteur de crédits personnels de formation.

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Inscription sous 14 jours
- ▶ Inscription sécurisée via France connect+

Financement par votre employeur

Pour les salariés

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Des dispositifs variés

Financements publics

Pour les demandeurs d'emploi, dirigeants d'entreprise, freelances, travailleurs indépendants et étudiants

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Nombreuses structures de financement, et des dispositifs variés (AIF, FAF, etc.)
- ▶ Rémunération possible par votre financeur

Auto-financement

Pour tous

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Inscription instantanée
- ▶ Facilités de paiement de 4 à 12 fois



Une solution pour tous !



Devenir agent immobilier

Nos Offres

Premium
2500€ Base
1800€ Light+
1200€

Durée de la formation

12 modules de formation accessibles en ligne 24h/24

Certification RNCP de Niveau 6 enregistrée chez France Compétences

Fiches de révision téléchargeables au format pdf.

Un service technique à votre service (réponse sous 48h)

8 RDV avec formateur sur un mois. Replays disponibles

4 RDV supplémentaires d'accompagnement individuel

Des modules e-learning supplémentaires

Premium 2500€	Base 1800€	Light+ 1200€
8 Semaines	5 Semaines	5 Semaines
✓	✓	✓
✓	✓	✓
✓	✓	✓
✓	✓	✓
✓	✓	✓
✓	✓	✗
✓	✗	✗
✓	✗	✗

Premium +

“L’accompagnement personnalisé sur mesure”



20 heures minimum d’Accompagnement projet tutoré



6 RDVs Supplémentaires avec le formateur



12 semaines 100h Plus de temps, Plus de flexibilité !

Prem+
4000€

Vous souhaitez suivre cette formation ?

Contactez-nous !

 +33 (0)4 83 73 40 01

 contact@ofap.fr

 www.ofap.fr

 Ofap - formation & conseil

