

# PROGRAMME DE FORMATION

Loi Alur 14h

Réussir chaque étape d'une vente immobilière

Rédacteur : Nicolas MOULIGNER

 8 rue Joseph Lakanal – 31000 TOULOUSE

 06 20 11 45 11

 [contact@lesformationsdelouis.com](mailto:contact@lesformationsdelouis.com)

# Programme de formation – Loi ALUR

## Le centre de formation :

Les formations de Louis, est un centre de formation continue professionnelle qui dispose des éléments suivants :

- Un numéro de déclaration d'activité **N°76 31 09 51 431** délivré par la préfecture de la Haute-Garonne.
- Une attestation **Qualiopi** concernant les critères qualités de la formation auprès de l'organisme certificateur Activcert.

## Public :

Tous publics travaillant dans le secteur de l'immobilier sous une carte professionnelle délivrée par la CCI.

## Pré-requis :

Être en activité « Négociation immobilière » en tant que

- Négociateur(trice) immobilier sous les statuts d'agent commercial, salarié...
- Gérant et/ou responsable d'agence immobilière et/ou d'un réseau immobilier.

## Lieux de la formation :

La formation se réalise à distance en visioconférence.

## Objectifs de la formation :

- Maîtriser les 7 étapes clés d'une vente immobilière, de la prospection à la signature de l'acte authentique, en intégrant les obligations légales, les techniques commerciales et les bonnes pratiques professionnelles ;
- Être capable de conduire une vente immobilière de manière autonome et efficace, en utilisant les outils et méthodes vus en formation pour estimer un bien, convaincre un vendeur, organiser des visites, négocier et finaliser la vente.

## Nom et qualité des formateurs :

- Nicolas MOULIGNER : Formateur immobilier / Expert en évaluation immobilière
  - Titre RNCP de formateur professionnel d'adultes
  - Diplôme d'expertise en évaluation immobilière

Titre de la formation : « Réussir chaque étape d'une vente immobilière » conforme au **Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.**

## Déroulé de la formation :

Parcours obligatoire de 14h comprenant :

- 1 module de 14 heures formation loi Alur réussir chaque étape d'une vente immobilière

## Détails des modules du parcours

### Réussir chaque étape d'une vente immobilière 14 heures

#### Objectifs pédagogique du module

- Maîtriser les 7 étapes clés d'une vente immobilière, de la prospection à la signature de l'acte authentique, en intégrant les obligations légales, les techniques commerciales et les bonnes pratiques professionnelles.
- Être capable de conduire une vente immobilière de manière autonome et efficace, en utilisant les outils et méthodes vus en formation pour estimer un bien, convaincre un vendeur, organiser des visites, négocier et finaliser la vente.

#### Contenu de la formation

La prospection et l'estimation, La prise de mandat, Préparer la mise en vente, Organiser les visites efficacement, La négociation, Le compromis de vente, L'accompagnement jusqu'à l'acte authentique.

## Moyens technique et d'encadrement

### **Technique :**

En distanciel synchrone (FOAD) : le formateur et le stagiaire se connectent en temps réel via une plateforme de visioconférence (Teams, Zoom, etc.), avec un partage d'écran pour accompagner les échanges.

Le formateur ne prend jamais le contrôle de l'ordinateur du stagiaire. Il le guide pas à pas à travers les différentes étapes, directement sur son écran, afin de le maintenir pleinement actif et impliqué.

### **Encadrement de la formation :**

Pour toutes demandes concernant vos dossiers, un accès à notre responsable pédagogique est possible du lundi au vendredi de 9h à 18h.

- Par tél : 06 20 11 45 11
- Par mail : [contact@lesformationsdelouis.com](mailto:contact@lesformationsdelouis.com)
- Dans la partie chat du site internet : réponse sous 24h

### **Evaluation :**

QCM : L'épreuve est réussie dès lors que le nombre de bonnes réponses est supérieur à 80%.

### **Attestation de fin de formation :**

Une attestation de fin de formation, comptant pour la formation loi ALUR est transmise au stagiaire dès lors que :

- Le stagiaire a obtenu un résultat aux QCM de plus de 80%.