

# Catalogue des Formations 2025-2026

Catalogue Formation V7\_Mise à jour décembre 2025



*Emmanuel GAUDIN - Fondateur d'ICEO France est titulaire d'une Maîtrise d'économie et de gestion, et d'un DUT gestion des PME et RH.*

*Formateur et animateur de réseaux immobiliers sur le Sud Ouest pendant 5 ans, il a également une forte expérience en tant que Responsable d'Agences en immobilier d'entreprise sur Paris et la région parisienne, et gestion de patrimoine pour la SNCF.*

*L'Académie de formation IMMOBILIERE a la vocation d'être votre partenaire privilégié, un facilitateur, pour vous adapter, anticiper ou mettre en place vos mutations. Contrairement à la plupart des organismes de formation, nous sommes spécialisés sur une seule branche d'activité : l'immobilier.*

*Nos métiers, la formation, le conseil, l'audit et l'animation sont dispensés **par des professionnels de l'immobilier pour des professionnels de l'immobilier.***

*Au sein de L'Académie de Formation IMMOBILIERE, nous sommes en mesure de vous proposer des formations propres à votre société, ou des formations inter entreprises. Nous adaptons spécialement nos formations et nos interventions aux besoins de votre entreprise immobilière.*

*Ainsi nous étudions, à la suite d'un audit, votre plan de formation et un accompagnement professionnel dédié, étudiés en fonction de votre culture, de vos méthodes et de vos collaborateurs.*

*Nos fortes expertises métiers nous permettent de construire une réponse spécifique, adaptée à vos attentes et aux particularismes de votre marché. Acquisition de compétences, efficacité commerciale, motivation, renforcement des équipes sont les objectifs de nos formations et de nos consultants.*

*L'Académie de Formation Immobilière réunit des professionnels de l'immobilier disposant des qualités indispensables pour vous permettre d'atteindre vos objectifs : Très forte expertise des métiers de l'immobilier, compétences pédagogiques, leadership et importante expérience terrain.*

## Modalités pédagogiques et organisationnelles applicables à l'ensemble de nos formations

Les modalités décrites ci-dessous s'appliquent à toutes nos actions de formation, sauf mention contraire précisée dans le programme concerné.

### 1. Positionnement préalable des stagiaires

Avant l'entrée en formation, un **positionnement initial** est réalisé afin :

- d'identifier le niveau de connaissances et de compétences du participant,
- d'analyser ses besoins spécifiques et ses attentes,
- d'adapter, le cas échéant, les modalités pédagogiques.

Ce positionnement peut prendre la forme :

- d'un tour de table individuel en début de journée,
- d'un entretien téléphonique ou visio,
- d'un test de connaissances disponible sur notre site internet [www.iceofrance.com](http://www.iceofrance.com)
- ou d'une analyse des prérequis en séance

Les résultats permettent au formateur :

- d'individualiser l'accompagnement,
- d'ajuster le niveau d'approfondissement,
- et de sécuriser l'atteinte des objectifs pédagogiques.

### 2. Modalités pédagogiques générales

Nos formations s'appuient sur :

- des apports théoriques structurés,
- des mises en situation pratiques,
- des études de cas,
- des temps d'échanges collectifs,
- des ressources pédagogiques remises aux participants

L'alternance entre théorie et pratique vise à favoriser l'appropriation durable des compétences.

### 3. Tour de table pédagogique (formations supérieures à 2 jours)

Pour toute formation d'une durée supérieure à deux jours, un **tour de table pédagogique systématique** est organisé en début de chaque nouvelle journée à compter du deuxième jour.

Ce temps permet :

- de vérifier l'appropriation des notions abordées la veille,
- de clarifier les points restés en suspens,
- de consolider les acquis,
- d'ajuster le rythme si nécessaire.

Le formateur s'appuie sur :

- des questions ouvertes,
- des reformulations,
- des mini-exercices de vérification,
- ou des échanges d'expériences.

Ce dispositif constitue un outil de **suivi continu des acquis** et participe à la progression pédagogique du groupe.

### 4. Évaluation des acquis

Les acquis sont évalués tout au long de la formation via :

- des exercices pratiques réalisés à l'oral
- des mises en situation,
- des études de cas,
- une autoévaluation finale de l'apprenant,
- et une évaluation formateur mentionnée dans le questionnaire de satisfaction à chaud.

Une attestation de fin de formation est remise à l'issue du parcours.



## 5. Assistance technique et pédagogique (formations à distance ou hybrides)

Pour toute formation comportant une modalité distancielle :

### Assistance technique

Une assistance technique est accessible aux stagiaires pour :

- les problématiques de connexion,
- l'accès à la plateforme (Zoom, teams ou autre outil)
- l'utilisation des outils numériques.

Les modalités de contact (email, téléphone ou messagerie interne) sont précisées en amont de la formation.

### Assistance pédagogique

Un accompagnement pédagogique est assuré par le formateur ou le référent pédagogique **Emmanuel GAUDIN** pour :

- répondre aux questions liées aux contenus,
- accompagner la compréhension des notions,
- guider dans la réalisation des travaux demandés.

## 6. Adaptation aux personnes en situation de handicap

Le référent handicap Emmanuel GAUDIN est désigné au sein de l'organisme.

Toute demande d'adaptation peut être formulée en amont de la formation afin d'étudier les aménagements possibles.



# IF 000 - Urbanisme

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés.

## **Objectifs pédagogiques :**

Comprendre et Maîtriser les notions clés en matière d'urbanisme en s'appuyant sur les réformes récemment intervenues et les projets de réforme. Explication et analyse juridique permettant aux stagiaires de comprendre les enjeux liés aux questions d'urbanisme.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de reconnaître les différentes autorisations d'urbanisme.

## **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Délais d'accès :** A définir ensemble – Nous consulter

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.

***Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Présentation générale d'un PLU**

Comment est constitué le PLU

Comment retrouver les informations concernant un quartier, une parcelle, etc.

Comment savoir le type de construction autorisée

Comment en savoir plus sur le projet et les outils réglementaires choisis

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II – Les autorisations d'urbanisme**

Focus sur le certificat d'urbanisme

Quelles autorisations pour quels travaux

Le sort des travaux portant sur des constructions irrégulières

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **II – Les autorisations d'urbanisme (suite)**

La nécessité ou non d'un architecte selon la nature des travaux

L'affichage des autorisations d'urbanisme : quels enjeux ?

Délai de validité des autorisations d'urbanisme

Conditions d'utilisation du permis de construire modificatif

L'achèvement des travaux et le contrôle de conformité

Le risque pénal

**15h45** **Pause Café**

**16h00** **III – Etudes de cas concrets**

**16h50** **Conclusion : Les points clés**

Questions diverses

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**17h30** **Fin de la formation**



# IF 001 - Le mandat exclusif

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** Avoir une pratique de la négociation immobilière d'au moins 1 an.  
Conseiller niveau initial.

Négociateur Niveau Initial minimum. Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.com](http://www.iceofrance.com) dans la rubrique « Nos formations – Questionnaires » doit être complété par le participant et renvoyé à ICEO France 8 jours avant le début de la formation.

## **Objectifs pédagogiques**

Conforter les stagiaires dans leurs capacités à convaincre les vendeurs. Leur apporter les compétences nécessaires en techniques de vente, organisation et planification de l'entretien commercial. Leur apprendre à construire et à dérouler leur argumentaire,

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure d'expliquer les différences entre les deux types de mandats et saura démontrer l'efficacité financière du mandat exclusif.

## **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Travail en sous-groupes. Etudes de cas.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Délais d'accès :** A définir ensemble – Nous consulter

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

**Information Handicap :** *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



# IF 001 - Le mandat exclusif- *Déroulé pédagogique* -

9h00

Présentation de la formation et tour de table individuel

14h00

9h20

## I – L'enjeu du mandat exclusif

- L'impact sur le Chiffre d'affaires : Comparaison des chiffres d'affaires collectifs et individuels à travers 6 calculs de chiffre d'affaires
- L'impact sur les clients : Le mandat exclusif permet d'attirer plus de vendeurs et d'acquéreurs. C'est un gage de qualité pour les clients
- L'impact sur la communication : Des panneaux en plus, des publicités plus nombreuses, un budget publicité plus important

10h45-11h

**Pause Café**

## II – Les différents mandats exclusifs

- Différence de durée : La durée peut être adaptée au projet du vendeur. Un minimum de 14 jours. Une durée incompressible de 3 mois maximum.
- Différence de nature : Mandats exclusifs avec clause d'exclusion pour un confrère, une agence ou le vendeur
- Les mandats partagés : Co-exclusif, tri-exclusifs et préférentiels.

12h30

**Pause Déjeuner**

15h45- 16h00

**Pause Café**

## III – Les vendeurs et le mandat exclusif

- Les avantages pour le vendeur : Un service sur-mesure, un plan de communication plus développé, un suivi personnalisé
- Cibler les mandats : Priorité aux mandats simples invendus : Convaincre le vendeur pour muter vers un mandat exclusif
- Identifier les attentes du vendeur : Connaître son projet et ses points d'accès. Le délai – la communication – Le prix – La méthode commerciale

## IV – L'argumentaire

- Planifier ses interventions : L'estimation, la prise de mandat, le suivi du client, la transformation ou l'obtention du mandat exclusif
- Accepter le débat : Anticiper les réticences des clients, répondre à leurs questions, présenter ses méthodes de travail
- Prendre des engagements : S'engager par écrit sur les moyens et les délais.

## V – L'état d'esprit

- La confiance en soi : Savoir convaincre sans s'imposer, rester au service du client
- Le discours et la méthodologie : Ecoute active, questions, reformulation des demandes du client, proposition de service
- Vos services et engagements : Exemple de services à proposer aux clients.

**Conclusion : Les engagements**

16h50

**Bilan en tour de table et réponse aux dernières questions  
Fin de la formation**

17h20

17h30



## IF 002 – Le suivi acquéreur

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation.

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés.

### **Objectifs pédagogiques**

Apprendre aux stagiaires à répondre aux acquéreurs potentiels de biens immobiliers.  
Savoir identifier leurs besoins, les aider à clarifier leurs recherches et leur proposer des biens. Organisation des visites, suivi de l'évolution des clients jusqu'à la rédaction du compromis. Explications théoriques et démonstrations techniques pour une mise en pratique immédiate.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de réaliser une découverte acquéreur complète avec classification et identification.

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation.  
Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 002 - Le suivi acquéreur - *Déroulé pédagogique* -

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Rappels fondamentaux sur le rôle du négociateur**  
La déontologie du négociateur immobilier  
Les attentes et les objectifs des acquéreurs  
Les attentes et les objectifs du négociateur immobilier  
L'importance de la qualité du fichier de mandat pour attirer les acquéreurs

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II – La découverte acquéreur**  
Les trois objectifs de la découverte : Explications  
Rappel de la trame d'un entretien commercial en trois étapes  
Savoir distinguer les envies des besoins fondamentaux  
Savoir classifier ses acquéreurs : Exemple de classification  
L'informatique, un outil à optimiser pour organiser ses acquéreurs

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00**

## **III – Les découvertes thématiques**

La découverte financière : Théorie et exercices pratiques  
La découverte patrimoniale : Les possibilités à explorer  
La découverte familiale. Les liens avec la situation financière  
La découverte professionnelle.

**15h45**

**Pause Café**

**16h00**

## **IV – Les visites**

Savoir préparer ses visites : Choisir les produits, anticiper les difficultés, vérifier les biens  
Préparer et savoir gérer ses vendeurs  
Préparer ses outils : Listing d'un dossier produit complet  
Savoir dérouler des visites sans perdre de temps  
Comportement du négociateur et attente des clients pendant la visite  
Le bilan de visite : Savoir faire progresser ses acquéreurs  
Les visites, un outil du suivi vendeur

**16h50**

**Conclusion : Les points clés d'amélioration du service**

**17h20**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30**

**Fin de la formation**





## IF 003 - Le suivi vendeur

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutants acceptés.

### **Objectifs pédagogiques.**

Apprendre aux stagiaires à comprendre les vendeurs potentiels de biens immobiliers.  
Savoir convaincre les vendeurs sur la qualité des services proposés. Mise en place des estimations, rédaction des mandats, actions commerciales pour la vente.  
Explications théoriques et démonstrations techniques pour une mise en pratique immédiate.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de réaliser une estimation et de rédiger un mandat de vente conforme.

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN.**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.





# IF 003 - Le suivi vendeur - *Déroulé pédagogique* -

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Les vendeurs : Jeux avec les participants**  
Qui sont-ils ? Que veulent-ils ?  
Les projets, les délais, les différentes approches de l'immobilier  
Le premier contact : Les différentes possibilités  
La découverte vendeur : les points essentiels

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II – L'estimation ou l'expertise, un préalable très utile.**  
La préparation à l'estimation ou à l'expertise :  
Listing des outils  
La préparation des clients pour le rendez-vous  
Méthodologie des estimations, présentation rapide des expertises avec mise en avant des points de divergence  
Le traitement de l'estimation, le suivi du projet du vendeur.  
Point sur les cas de succession : Enjeux et intérêts

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00**

## **III – Les services proposés**

La déontologie : Rappels des points clés  
La présentation de ses services aux clients : Les outils de présentation et de communication auprès des vendeurs  
✓ La relation de confiance et l'entretien avec les vendeurs. Mise en pratique

## **IV – Le mandat**

La rédaction : Rappel des mentions obligatoires  
Les différents mandats possibles  
Les inter-études, inter-agences

**15h45**

**Pause Café**

**16h00**

## **V – Les actions commerciales**

Le fichier clients  
Les actions de communication  
Le réseau

**16h50**

## **VI – Le suivi du mandat et des vendeurs**

Les comptes rendus de commercialisation  
Les comptes rendus de visites  
Les évolutions du vendeur

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés

### **Objectifs pédagogiques.**

- ▶ Permettre aux stagiaires de savoir identifier les systèmes constructifs et de dater les périodes de construction.
- ▶ Permettre aux stagiaires d'identifier des pathologies et connaître les solutions de réhabilitation.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure d'identifier les pathologies, d'identifier les différents insectes phytophages, les champignons, et les désordres structurels. Il est également capable de dater les périodes de construction des bâtiments.

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** Agence Lalanne Immobilier – 60 avenue d'Arès 33000 BORDEAUX

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 350 euros la journée par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 004 - Systèmes constructifs et pathologies des bâtiments - *Déroulé pédagogique -*

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20 I – Historique**

Historique et détails des systèmes constructifs  
Historique des types de constructions de 1900 à nos jours  
Test de connaissance sur photographies.

**9h45 Pause Café**

**10h00 II – Structures gros œuvre et second œuvre**

Les remontés capillaires : Photos, explications et remèdes  
Les fissures structurelles : Photos, explications et remèdes  
Les désordres des balcons: Photos, explications et remèdes  
Les charpentes et couvertures: Photos, explications et remèdes

**11h00**

**III – Enveloppes et revêtements extérieurs**

Les enduits monocouches : Photos, explications et remèdes

**11h45**

Les micros organismes de façade : Photos, explications et remèdes

**IV – Les toitures et terrasses**

Les relevés d'étanchéité : Photos, explications et remèdes  
Les acrotères sans couverture : Photos, explications et remèdes

**12h30 Pause Déjeuner**

**17h20**

**17h30**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions  
Fin de la formation**

**14h00**

**IV – Les revêtements de sol**

Les décollements de sol : Photos, explications et remèdes  
Les parquets et risque liés à l'humidité : Photos, explications et remèdes  
Fissuration et décollements de carrelages : Photos, explications et remèdes  
Défauts de chape : Photos, explications et remèdes

**14h45**

**Pause Café**

**15h00**

**IV – Les plâtreries**

Les fissures: Photos, explications et remèdes  
Les problèmes et risque liés à l'humidité : Photos, explications et remèdes  
Fissuration et décollements de carrelages : Photos, explications et remèdes

**16h00**

**IV – Les menuiseries**

Les problèmes de condensation: Photos, explications et remèdes  
Les problèmes d'infiltration : Photos, explications et remèdes  
Fissuration et décollements de carrelages : Photos, explications et remèdes

**16h55**

**Conclusion : Les points clés d'amélioration du service**



# IF 005 La communication pour vendre

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutants acceptés.

## **Objectifs pédagogiques.**

Permettre aux stagiaires maîtriser ou de développer l'ensemble des outils de communication actuels pour atteindre leurs objectifs de vente et de conseil. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate. Analyse de l'utilisation des réseaux sociaux. Utilisation efficace de l'IA.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation ,les stagiaires seront capables de rédiger une annonce de vente pour le web et pour un support papier. Ils sauront utiliser l'IA pour s'aider à rédiger des communications destinées aux clients.

## **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 005 La communication pour vendre - *Déroulé pédagogique* -

**9h00** **Présentation de la formation et tour de table individuel**

**9h20** **Introduction : L'importance de la communication pour l'image de l'entreprise et le résultat commerciale**

**9h40** **I : La communication Physique**

Description et exemples de tous les outils de communication utiles à la négociation à l'intérieur de l'entreprise

En représentation : Présentation des supports de communication permettant de présenter les services

En clientèle : Les outils pour expliquer le rôle et les atouts du service de négociation

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II : Le média traditionnel : Le papier et le net**

Rédiger une annonce pour sa vitrine : méthodologie et exemples

Rédiger une annonce pour un support de presse sur papier

Rédiger une annonce de vente destinée au net : Les règles de fonctionnement du net et les règles de communication

Les moteurs de recherche et le référencement.

Comprendre le référencement, exemple sur Google

Rédiger un descriptif interne destiné aux confrères

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III : Un nouveau media : Les réseaux sociaux et l'IA**

Choisir les réseaux sociaux : Attention à l'image

Comment communiquer sur les réseaux sociaux : Messages et timing

Les principes de base de l'IA

Comment utiliser l'IA pour rédiger les communications du service.

**15h45** **Pause Café**

**16h00** **IV – Les nouveaux moyens de communication**

Les photos HDR

Les mini sites, les films

Les drones et les prises de photos aériennes

Les visites virtuelles, photos 360 degrés et autres

Les logiciels de retouches photos et d'architecture d'intérieure

**16h50** **IV – La prise de photos**

Le comportement d'un professionnel de la communication immobilière

✓ Les notions de base de la prise de photos

Exemples de mise en scènes, de photos réussies, de photos à éviter.

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**



# IF 006 - La démarche qualité du suivi client -

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** Pratique de la négociation immobilière d'un an minimum. Niveau négociateur Initial Minimum.

## **Objectifs pédagogiques.**

Faire évoluer les vendeurs et les acquéreurs sur leurs critères de décision.  
Atteindre les objectifs sur ces deux clientèles à travers une organisation professionnelle. Savoir gérer d'importants volumes de clients.  
Gérer son temps et améliorer son discours pour gagner en efficacité,

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation, les stagiaires sauront construire un entretien de suivi vendeur et acquéreur.

## **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Présentation d'outils de suivi, de gestion du temps et de modèles d'entretiens clients. Méthode de classement des mandats et des clients.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation.  
Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN.**

## **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



# IF 006 - La démarche qualité du suivi client - *Déroulé pédagogique*

9h00

**Accueil des participants**  
**Présentation de la journée et tour de table**

9h20

**A - Introduction : « On ne peut pas tout faire » « On manque de temps »**

**I – L’organisation - Recueil des problématiques des Négociateurs**

- Manque de temps ou mauvaise utilisation du temps ?
- Stocks mandats trop importants : Les volumes acceptables
- Portefeuille Acquéreurs pas assez qualifié,...

10h45

**Pause Café**

11h00

**II – Elaboration d’une priorisation des tâches**

- Différencier les tâches incontournables des tâches secondaires : Schémas
- Relier les actions à leur impact en Chiffre d’Affaires
- Elaborer un classement des tâches par ordre de priorité.

12h30

**Pause Déjeuner**

14h00

**III – La Gestion du temps du Négociateurs**

- Définir un temps pour chaque tâche : Présentation d’un emploi du temps type
- Coordonner ses actions dans un emploi de temps cohérent : Savoir respecter les volumes horaires minimum pour chaque tâche.
- Conserver du temps pour la réflexion et la prospective.

**Pause Café**

16h15

**B – Le suivi des Clients**

**I – Les Vendeurs**

- Les attentes - Vos objectifs. En simulation, recueil des attentes des vendeurs et rapprochement avec les objectifs des négociateurs
- Le discours et la méthodologie : trame du discours et exemple de déroulé
- Vos services et engagements : Savoir formaliser ses services sous forme d’engagement client.

**II – Les Acquéreurs**

- Les attentes - Vos objectifs. En simulation, recueil des attentes des acquéreurs et rapprochement avec les objectifs des négociateurs
- Le discours et la méthodologie : trame du discours et exemple de déroulé
- Vos services et engagements : Savoir formaliser ses services sous forme d’engagement client.

17h00

**Conclusion : Les engagements**

17h20

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

17h30

**Fin de la formation**





# IF 007 - Du Conseil à la vente - Le closing

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** Pratique de la négociation immobilière d'1 an minimum. Niveau négociateur Initial minimum.

## **Objectifs pédagogiques.**

Permettre aux stagiaires de savoir identifier le moment propice pour déclencher un acte d'achat. Maîtriser les outils et les techniques individuelles ou collectives pour atteindre son objectif.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure d'organiser un passage de mains, et d'utiliser les méthodes comportementalistes pour identifier chez les clients le mensonge ou l'inquiétude.

## **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.





# IF 007 - Du Conseil à la vente - Le closing - *Déroulé pédagogique* -

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I : Rappel des notions de base sur les acquéreurs**

Le parcours des acquéreurs. Rappels des délais d'achat, des étapes incontournables, et du rôle du négociateur  
Découverte et suivi acquéreur : Exercice de découverte et de définition de maturité des acquéreurs  
Etat d'esprit et objectifs du closing : Attention aux idées reçues.

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II – La préparation**

L'analyse du client : Rappels des points clés en phase de conclusion  
La stratégie : Comment définir une stratégie pour aboutir  
Préparer ses outils. Elaboration de la liste des outils indispensables  
Préparer son environnement : Comment préparer son étude et son bureau pour conclure  
Préparer ses collègues : De l'accueil au notaire, en passant par les clercs

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00**

**III – Le rendez-vous de closing**

L'approche commerciale de la visite de closing : Une visite particulière  
Présentation de la visite de closing type  
Les bonnes pratiques favorisant la prise de position des acquéreurs  
✓ Les erreurs qui vous coûtent la vente. Présentation de cas par le formateur et les participants

**15h45** **Pause Café**

**16h00** **IV – Les techniques commerciales du closing**

Le closing à deux avec un partenaire : Méthodes de passage de mains  
Les techniques financières : Démonstration de calcul d'incidence à l'achat  
Les techniques de reflexes innées : Présentation  
Les études du comportement : Exemple d'une méthode comportementaliste avec projection sur l'activité de négociation  
La communication non-verbale : Explications, démonstration et limites

**17h10**

**Conclusion**

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**17h30** **Fin de la formation**

# IF 008 - Se positionner face aux ventes de Particulier à Particulier (PAP)

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé. Débutants acceptés

## **Objectifs pédagogiques.**

Comprendre les objectifs et l'approche des vendeurs qui ne souhaitent pas travailler avec des professionnels de l'immobilier. Apporter aux stagiaires les arguments nécessaires et l'approche commerciale leur permettant de convaincre ces vendeurs de biens.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire sera capable d'expliquer tous les inconvénients des ventes de PAP aussi bien pour les vendeurs que pour les acquéreurs.

## **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 008 - Se positionner face aux ventes de Particulier à Particulier (PAP)

## Déroulé pédagogique

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Le particulier à particulier**

L'importance des ventes de PAP  
Principes de fonctionnement  
Les principaux risques pour les vendeurs  
Les principaux risques pour les acquéreurs

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II – Les raisons du succès**

Les avantages pour les acquéreurs  
Les avantages pour les vendeurs  
Les avantages pour les études notariales  
Les inconvénients pour les études notariales  
Les inconvénients pour les négociateurs

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III – Les professionnels de l'immobilier**

L'image des négociateurs  
Les travers à combattre  
Des atouts à développer et à faire connaître  
L'image des études notariale  
Le problème du manque de notoriété de la négociation notariale  
Le devoir d'impartialité et de déontologie du notaire

**15h45** **Pause Café**

**16h00** **IV – L'approche commerciale**

Le rôle de conseil auprès du vendeur  
Répondre aux attentes commerciales et déontologiques  
Le rôle de conseil auprès des acquéreurs  
Répondre aux attentes commerciales et déontologiques

**16h50** **Conclusion : Les points clés d'amélioration du service**

**17h10** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**



## IF 009 - Le Viager

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant une pratique de la négociation immobilière d'au moins 2 ans.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé. Niveau négociateur Confirmé minimum

### **Objectifs pédagogiques.**

Conseiller, calculer, négocier et vendre des viagers libres ou occupés. S'adapter à cette niche en fort développement lié au vieillissement de la population. Savoir argumenter et conseiller les clients vendeurs et acheteurs. Se différencier de la concurrence. Amener un service supplémentaire à sa clientèle. Le rôle social du Viager.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation les stagiaires devront connaître et maîtriser les différents modes de calcul du viager.

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



## 009 - Le Viager - *Déroulé pédagogique* -

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – La définition du viager**  
Qu'est ce qu'un viager immobilier, les différents viagers  
Le viager et la morale  
Les avantages du viager pour le vendeur  
Les avantages du viager pour l'acquéreur  
Les inconvénients du viager  
Le viager et le conseil notariale en succession :  
Discussion

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II – Les garanties du vendeur**  
Le privilège de vendeur : Explication du principe et analyse concrète  
La clause résolutoire : Description, exemple et explication  
La problématique du financement du viager

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00**

**III – Méthodes de calcul des viagers**  
Les problèmes des barèmes et des indexations  
Les précautions juridiques et financières spécifiques du viager  
Exemples de calculs en viager libre et en viager occupé  
✓ Les frais d'acquisition  
Le calcul des frais de négociations

**15h45**

**Pause Café**

**16h00**

**IV – Le marché du viager aujourd'hui**  
Le potentiel. Explication des notions de durée de vie.  
Le rôle social : L'amélioration de la qualité de vie, un lien entre les générations, l'émergence de nouveaux métiers.  
Le rôle économique : Maintenir et développer l'emploi dans des zones fragiles  
✓ Les professionnels du viager : Cartographie  
Les profils type pour un viager  
L'argumentaire pour convaincre : Vendeurs et descendants  
La vente du viager à l'acquéreur

**16h50**

**Conclusion : La responsabilité juridique de l'étude**

**17h20**  
**17h30**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**Fin de la formation**



## IF 010 - Argumenter en période de retournement de marché

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation.

**Pré-requis :** Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé.  
Débutants Acceptés

### **Objectifs pédagogiques.**

Permettre aux conseillers d'être plus efficaces et convaincants face à des clients perturbés par un marché immobilier incertain. Comment adapter les moyens aux besoins, comment communiquer et comment informer ?

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure trouver et utiliser une documentation efficace pour expliquer les incidences du marché aux clients.

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant.

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20 I – L’environnement économique**

Son impact sur le pouvoir d’achat  
Son incidence sur le comportement des clients  
Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier

**10h45 Pause Café**

**11h II – Les comportements à adopter**

Une attitude professionnelle déterminante dans la relation avec les clients  
Pédagogie et analyse : Faire comprendre les clients  
Un appui utile ! L’importance du notaire  
Apporter la preuve de ses analyses  
Les comportements à proscrire

**12h30 Pause Déjeuner**

**14h00 III – Le client vendeur**

Les 7 étapes du mandat :  
Analyse d’un mandat  
Le book de vente : Démonstration sur un book type  
Le référentiel des ventes : Les méthodes de création  
Le bon suivi  
La négociation du mandat : Les atouts pour convaincre

**15h45 Pause Café**

**16h00 IV – Le client acquéreur**

La relation de confiance : Un incontournable  
Valoriser le rôle du négociateur : Valoriser ses actions  
Qualifier la demande  
Valoriser l’investissement  
Etablir un plan de financement  
Découvrir les motivations  
Construire un argumentaire : Travail de groupe

**16h50 Conclusion**

**17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**17h30 Fin de la formation**





## IF 011 - Auditer le service négociation

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé.  
Conseiller niveau confirmé.

### **Objectifs pédagogiques.**

Permettre aux stagiaires d'évaluer leurs pratiques immobilières, la satisfaction des clients, leur pénétration du marché local. Savoir mettre en place des procédures d'évaluation permanente des outils et des méthodes immobilières. Mise en place d'un audit interne.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire connaît et maîtrise l'utilisation des principaux ratios d'activité de la profession.

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation.  
Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.





9h00	Présentation de la formation et tour de table individuel
9h20	<b>I – La satisfaction des clients</b> Méthodes d'évaluation : L'entretien et le questionnaire Questionnaire d'évaluation Clients vendeurs, acquéreurs, bailleurs ou locataires. Client internet, téléphonique, et physique : Savoir tester ses services Mise en application

10h45	<b>Pause Café</b>
11h	<b>II – Les outils</b> Audit des outils de suivi client : Suivi des estimations, des successions... Audit des outils vendeurs : Mandats, compte-rendus de visite, avenants, ... Audit des outils acquéreurs : Découverte, présentation des services, communication, ... Vérification juridique : Mandats, annonce de communication, rédaction de l'offre, avenants, promesse.

12h30	<b>Pause Déjeuner</b>
-------	-----------------------

14h00	<b>III – Les méthodes</b> L'approche commerciale : La satisfaction clients, l'image de l'étude et les résultats commerciaux L'approche juridique La déontologie : Savoir se fixer des objectifs commerciaux en adéquation avec la déontologie notariale ✓ La communication : Les outils indispensables, la maîtrise des méthodes et des nouvelles technologies.
-------	---

15h45	<b>Pause Café</b>
-------	-------------------

16h00	<b>IV – Le management</b> ✓ L'accompagnement : Le rôle du manager La motivation : Les outils de motivation des équipes L'organisation : Savoir tester la performance de son organisation Les objectifs et les résultats : Définition et suivi de résultats  Formations et animations : Des outils à ne pas négliger
-------	---

16h50	<b>Conclusion : Les points clés d'amélioration du service</b>
-------	---

17h20 17h30	<b>Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions</b> <b>Fin de la formation</b>
----------------	--

# IF 012 - Expertises immobilières Maisons et appartements

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant une pratique de 2 ans au minimum. Maximum 20 stagiaires par session de formation.

**Pré-requis :** Niveau Négociateur Confirmé minimum

## **Objectifs pédagogiques.**

Sécuriser le négociateur immobilier en étude en faisant de l'expertise préalable à la négociation. Permettre aux collaborateurs d'appréhender les éléments constitutifs de la valeur d'une maison individuelle, des terrains à bâtir pour une maison individuelle et des appartements,

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de comprendre les différentes méthodes et maîtrisera la méthode comparative d'expertise.

## **Durée et horaires :**

1 journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30,  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation.  
Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20 I – Présentation de l'expertise Notariale**

Les grands principes  
L'enjeu notarial

**10h45 Pause Café**

**11h II – Expertise du terrain à bâtir pour maison individuelle**

1. Rappel des règles d'occupation des sols.
2. Méthode par comparaison (notion de parcelle de base).

**12h30 Pause Déjeuner**

**14h00 III – Expertise de la maison individuelle**

1. Rappel des surfaces et des critères de pondération.
2. Méthode sol plus construction.
3. Méthode par comparaison bâti terrain intégré.
4. Méthode par capitalisation.
5. Exemples

**15h45 Pause Café**

**16h00 IV- Expertise d'un appartement**

1. Méthode par comparaison.
2. Méthode par régression
3. Méthode par comparaison à l'étage courant.
4. Méthode par réduction du prix maximal.
5. Méthode par capitalisation

**16h30 V – Les situations à risques : Quelques exemples**

**16h50 Conclusion : Le rôle primordial de l'encadrement**

**17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30 Fin de la formation**



## F 013 - Expertises immobilières Locaux d'activité et divers

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant une pratique de 2 ans au minimum. Maximum 20 stagiaires par session de formation.,

**Pré-requis :** Une pratique de l'expertise immobilière d'un an minimum. Avoir suivi avec succès la formation « Expertise immobilière locaux d'habitation « Maisons et appartements ». Niveau négociateur expert minimum.

### **Objectifs pédagogiques.**

Développer un service de qualité attendu par la clientèle du notariat. Permettre aux collaborateurs de réaliser des expertises complexes sur des locaux industriels, locaux partiellement bâtis ou locaux squattés et autres cas spécifiques.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables d'analyser les différences techniques des catégories de locaux d'activités.

### **Durée et horaires :**

1 journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



## IF 013 - Expertises immobilières Locaux d'activité et divers - *Déroulé pédagogique* -

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Canevas classique d'évaluation des locaux industriels**  
Le label Notexpert

1. Méthode par le rendement
2. Méthode par comparaison directe
3. Méthode dite par « sol et constructions »
4. Méthode comparative

**10h45 - 11h** **Pause Café**

1. Tentative de synthèse intermédiaire des méthodes
2. Le cas échéant : provision pour vacance et/ou délais de commercialisation
3. Cas particulier de la valeur d'utilité
4. Conclusion

**12h30 - 14h** **Pause Déjeuner**

**17h00** **Bilan en tour de table et réponse aux dernières questions**

**17H30** **Fin de la formation**

**II – Cas des ensembles immobiliers à vocation industrielle partiellement bâtis:**

1. Evaluation du bâti existant
2. Evaluation du terrain résiduel
3. Synthèse des calculs

**15h45** **Pause Café**  
**16h00**

**III – Cas des ensembles immobiliers à vocation industrielle squattés**

1. Notion de perte de destination
2. Distinction entre squat et friche
3. Analyse des hypothèses de valorisation envisageables
4. Illustrations méthodologiques



## IF 014 - Expertises immobilières Locaux monovalents et biens d'exception

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de 2 ans au minimum. Maximum 20 stagiaires par session de formation.

**Pré-requis :** Pratique de l'expertise immobilière de 1 an au minimum. Avoir suivi avec succès la formation « Expertise immobilière Locaux d'habitations -maison et appartements ». Niveau négociateur Expert Minimum.

### **Objectifs pédagogiques.**

- ▶ Permettre aux collaborateurs de réaliser des expertises complexes sur des locaux monovalents et des biens d'exception.
- ▶ Explications théoriques et cas concrets pour une mise en pratique immédiate, ou les stagiaires sauront appliquer les ratios d'activité spécifiques liés à chaque métier.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure d'appliquer les ratios d'activités spécifiques liés à chaque métier.

### **Durée et horaires :**

1 journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation.  
Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 014 - Expertises immobilières Locaux monovalents et biens d'exception

## Déroulé pédagogique

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Les Hôtels**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II – Les locaux de santé**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III – Les locaux à véhicules**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

**15h45** **Pause Café**

**16h00** **IV- Les locaux liés aux arts**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

**16h30** **V – Les Châteaux**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

**16h50** **VI – Exemples de calculs et mise en pratique**

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**





## F 015 - Expertises immobilières Terrains à bâtir, lotissements et récupération foncière

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de l'expertise immobilière d'un an minimum.  
Maximum 20 stagiaires par session de formation,

**Pré-requis :** **Pratique de l'expertise immobilière de 1 an minimum.**  
Avoir suivi avec succès la formation «Expertise immobilière « Locaux d'habitation Maisons et appartements ». Niveau Négociateur Expert minimum.

### Objectifs pédagogiques.

Permettre aux collaborateurs de réaliser des expertises complexes sur des terrains à bâtir, des lotissements. Explications théoriques et cas pratiques concernant toutes les expertises intégrant de la récupération foncière.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation, les stagiaires sauront identifier la typologie des projets possibles d'un patrimoine foncier en fonction de sa nature, de la réglementation et de son marché grâce à l'expertise immobilière.

### Durée et horaires :

1 journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### Méthodes pédagogiques :

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation.  
Etudes de cas.

### Moyens techniques :

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur

### Moyens d'encadrement :

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### Suivi post-formation :

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

**Information Handicap :** *Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*





## IF 015 - Expertises immobilières Terrains à bâtir, lotissements et récupération foncière - *Déroulé pédagogique* -

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20 I – Les terrains à bâtir**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

**10h45** **Pause Café**

**11h II – Les lotissements**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00 III – Les immeubles collectifs**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clés

**15h45** **Pause Café**

**16h00 IV- La récupération foncière**

1. Les principes
2. Les difficultés
3. Les points clé

**16h40 VI – Exemples de calculs et mise en pratique**

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**



## IF 016 - Maintenir son activité en période de confinement - FOAD

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation

**Pré-requis :** Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé. Débutants acceptés.

### **Objectifs pédagogiques.**

Permettre aux stagiaires de comprendre les incidences du confinement dans leur activité professionnelle. Explication du cadre légal et sanitaire. Savoir mettre en place les procédures sanitaires nécessaires et adapter son comportement.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** Les stagiaires seront capables de mettre en place toute les adaptations juridiques, commerciales et sanitaires nécessaires pour poursuivre leurs activités, notamment l'utilisation des dénonces de présentations.

### **Durée et horaires :**

Deux journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30 soit 14h00.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** Dispensée en visioconférence au moyen de l'outil go to meeting.

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Ordinateur portable et moyens vidéo pour chaque participant.

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 1 330 euros nets par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



## IF 016 – Maintenir son activité en période de confinement – *Déroulé pédagogique* -

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

### **Première journée**

**9h20**

#### **I – Le cadre juridique**

Les interdictions légales  
L'approche syndicale et les communications des organisations professionnelles  
Les exemples concrets  
Les cas particuliers

**12h30**

### **Déjeuner**

**14h00**

#### **II – Les normes sanitaires**

Trouver les informations en temps réel  
Adapter ses comportements  
Le droit de réserve

**17h30**

**Fin de première journée avec séance de questions**

**9h00**

### **Deuxième journée**

**9h10**

#### **III – L'activité professionnelle à maintenir**

La mise à jour des fondamentaux  
La comptabilité, le cadre juridique, les outils informatiques  
Le suivi commercial à développer  
Les nouveaux outils à mettre en place  
L'importance des réseaux sociaux

**12h30**

### **Déjeuner**

**14h00**

#### **IV – L'activité professionnelle à développer**

Les nouveaux outils de communication  
Préparer la fin du confinement  
Mettre en place des méthodes adaptées pour :

- La prospection
- Les estimations
- Les prises de mandats
- Les visites
- Les offres et ventes.

**17h15**

#### **Conclusion**

**17h20**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30**

**Fin de la formation**



## IF 017 - Cadre juridique et Loi Tracfin - Discrimination et Déontologie immobilière

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, clercs, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière. Maximum 20 stagiaires par session de formation

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés.

### **Objectifs pédagogiques :**

Présenter l'environnement juridique de la transaction immobilière. Permettre aux stagiaires de comprendre leurs impératifs juridiques et d'intégrer les incidences pratiques du cadre juridique. Formation réglementaire obligatoire sur la déontologie, la non-discrimination à l'accès au logement, le blanchiment des capitaux et la lutte contre le terrorisme. Réglementation de la profession, rédaction des contrats de vente, des offres et des accords d'achat, dénonciation des contrats, renouvellement, loi FBC-LT.

### **Objectifs opérationnels et évaluables :**

A l'issue de la formation le stagiaire est en mesure de reconnaître tous les critères de discrimination, ainsi que les éléments nécessitant une déclaration de vigilance Tracfin.

### **Durée et horaires :**

Quatre journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30 soit 28 h

**Lieu :** BORDEAUX

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas. Travail en sous-groupe.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation : **Emmanuel GAUDIN.**

### **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire d'autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale, Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d'une attestation de formation individuelle par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 210 € nets la journée de formation par participant, soit 840 € nets les 4 jours de formation.

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*



# IF 017 - Cadre juridique et Loi Tracfin - Discrimination et Déontologie immobilière

## - Déroulé pédagogique -

### 9h00 Jour 1 Présentation de la formation et tour de table individuel

#### 9h20 I - La réglementation de la profession

Cartes professionnelles, Loi Alur  
Lois Scrivner, Chatel,  
Code civil et code du commerce

#### 10h45 Pause Café

#### 11h II – Les actions

Estimations, mandats, offres d'achat.  
Bons de visites, dénonces de visites et Délégations  
Règlementation des honoraires et inter-agence

#### 12h30 Pause Déjeuner

#### 14h00 III – Le droit civil

Tutelle, curatelle  
Régimes matrimoniaux

#### 15h45 Pause Café

#### 16h00 IV – La communication

Rédaction des annonces  
Publicités divers, flyers, salon, panneaux.

#### 17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions 17h30 Fin de la formation

### 9h00 Jour 2 Présentation de la formation et tour de table individuel

#### 9h20 I – Le cadre juridique de la déontologie

Le texte de loi  
Les objectifs

#### 10h45 Pause Café

#### 11h II – Les actions concernées

Le comportement vis-à-vis des confrères.  
Le comportement vis-à-vis des clients  
Les attitudes à respecter

#### 12h30 Pause Déjeuner

#### 14h00 III – Les risques déontologiques

L'inter-agence  
Les conflits avec les clients

#### 15h45 Pause Café

#### 16h00 IV – Les recours

Le médiateur  
Les instances légales

#### 17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions 17h30 Fin de la formation



# IF 017 - Cadre juridique et Loi Tracfin - Discrimination et Déontologie immobilière

## - Déroulé pédagogique -

### 9h00 Jour 3 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20

#### I – La réglementation de la discrimination

Historique des lois contre la discrimination  
Les applications dans le domaine de l'immobilier,  
L'esprit du législateur

### 10h45 Pause Café

11h

#### II – La nouvelle réglementation

Présentation de la nouvelle réglementation  
Les cas de discrimination prévue par la loi  
Les différences entre les activités de location et de transaction

### 12h30 Pause Déjeuner

14h00

#### III – L'approche commerciale et juridique

La rédaction des éléments commerciaux à risque  
Le timing et la communication des éléments à risque

### 15h45 Pause Café

16h00

#### IV – La réglementation concernant les documents légaux

Les documents autorisés pour les candidats  
Les documents autorisés pour les cautions.

### 17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions 17h30 Fin de la formation

### 9h00 Jour 4 Présentation de la formation et tour de table individuel

9h20

#### I – Présentation de la loi dite TRACFIN

Le blanchiment de capitaux  
Le financement du terrorisme.

### 10h45 Pause Café

11h

#### II – Les obligations

La formation.  
L'affichage  
La conservation des données

### 12h30 Pause Déjeuner

14h00

#### III – Les obligations suite

Les fiches clients  
Fiche Acquéreur  
Fiche vendeur  
Fiche Opération

### 15h45 Pause Café

16h00

#### IV – Les obligations suite

La vérification d'identité  
La création de la procédure en trois temps  
La déclaration de vigilance.

### 17h20 Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions 17h30 Fin de la formation



# IF 018 – Arguments et discours commercial en période de retournement du marché immobilier

**Public :** Tous négociateurs et conseillers immobiliers, notaires, responsable d'agences, assistantes, clerks.

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés

## **Objectifs pédagogiques :**

- ▶ Permettre aux conseillers d'être plus efficaces et convaincants face à des clients perturbés par le marché incertain de la transaction immobilière.
- ▶ Adapter les moyens aux besoins, argumenter, communiquer et informer
- ▶ Avoir une approche concrète pour permettre la mise en place de méthodes de travail efficaces adaptées au marché local de la transaction .

## **Objectifs opérationnels et évaluables :**

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable :

- ▶ d'expliquer aux clients l'incidence du marché sur leur projet,
- ▶ de mener à bien une transaction immobilière dans un contexte perturbé.

## **Durée et horaires :**

5 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30 soit 35 h de formation.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** Bordeaux

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mises en situation. Etudes de cas.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales et des agences immobilières depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation pour un accompagnement personnalisé.

**Délais d'accès :** A définir ensemble – Nous consulter

**Tarifs :** A partir de 1 225 € nets par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.*





# IF 018 – Arguments et discours commercial en période de retournement du marché immobilier - **Déroulé pédagogique**

## **Journée 1**

**Tour de table individuel : Recueil des attentes des stagiaires**

### **I – L’environnement économique**

Son impact sur le pouvoir d’achat  
Son incidence sur le comportement des clients  
Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier

**Déjeuner**

### **II – Les risques conjoncturels sur le marché de l’immobilier**

Inflation, taux d’intérêts et accès aux crédits immobiliers  
Les coûts de l’essence et l’impact sur l’organisation géographique du marché  
Les nouvelles normes environnementales et l’impact sur les coûts de construction immobilière  
Elections et futures politiques de la ville, prêts à taux zéro...  
Covid et télétravail, les implications sur le marché

**17h20**  
**17h30**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**Fin de la formation**

## **Journée 2**

**Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente**

### **I – Analyse du marché national**

Historique des évolutions du marché national et ses incidences  
Les cycles du marché de l’immobilier  
Les impacts sur les clients et les professionnels  
Les ratios du métier pour identifier son marché

**Déjeuner**

### **II – Les risques conjoncturels sur le marché de l’immobilier**

Analyse des différents marchés locaux  
Les risques imminents et futurs de l’évolution des marchés locaux  
Les adaptations incontournables à mettre en place  
Les nouvelles méthodes de travail

**17h20**  
**17h30**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**Fin de la formation**



# IF 018 – Arguments et discours commercial en période de retournement du marché immobilier - **Déroulé pédagogique**

## **Journée 3**

**Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente**

### **I – Le client vendeur**

Les 7 étapes du mandat : Analyse d'un mandat  
Le book de vente : Démonstration sur un book type  
Le référentiel des ventes : Les méthodes de création  
Le bon suivi  
La négociation du mandat : Les atouts pour convaincre

**Déjeuner**

### **II – L'estimation**

Les difficultés à estimer sur un marché exceptionnel  
La problématique des références de vente obsolètes  
Comment définir la bonne estimation  
Les différences entre estimation, prix de vente et prix de mise en vente  
Définir le prix de mise en vente en fonction du marché local

17h20  
17h30

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**Fin de la formation**

## **Journée 4**

**Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente**

### **I – Le client acquéreur**

La relation de confiance : Un incontournable  
Valoriser le rôle du conseiller : Valoriser ses actions  
Qualifier la demande  
Valoriser l'investissement  
Etablir un plan de financement  
Découvrir les motivations  
Construire un argumentaire : Travail de groupe

**Déjeuner**

### **II – Comment constituer son portefeuille acquéreurs dans un marché difficile**

Où trouver les acquéreurs ?  
Comment les contacter ?  
Quelles sont leurs nouvelles attentes ?  
Comment les fidéliser ?

17h20  
17h30

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**Fin de la formation**



# IF 018 – Arguments et discours commercial en période de retournement du marché immobilier - **Déroulé pédagogique**

## **Journée 5**

**Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente**

### **I – Les fondamentaux de la relation commerciale**

L'écoute client et la découverte des besoins.  
Analyse des situations et recueil des problématiques  
Identification des objections liés à la situation spécifique locale  
Construction de l'argumentaire en utilisant l'analyse du marché  
Présentation des services qui répondent aux nouveaux marchés de l'immobilier

**Déjeuner**

### **II – Les comportements à adopter**

Une attitude professionnelle déterminante dans la relation avec les clients  
Pédagogie et analyse : Faire comprendre les clients  
Un appui utile ! L'importance du responsable  
Apporter la preuve de ses analyses  
✓ Les comportements à proscrire

**17h20**

**Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30**

**Fin de la formation**



# IF 019 – Créer et améliorer un service de négociation

**Public :** Tous notaires, négociateurs ou clercs, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés

## **Objectifs pédagogiques :**

Permettre aux stagiaires de comprendre l'intérêt, les objectifs et les méthodes d'un service de négociation immobilière dans une étude notariale.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

- ▶ D'appréhender les coûts de fonctionnement d'un service de négociation.
- ▶ De connaître les ratios métier permettant d'évaluer l'activité.
- ▶ De planifier dans le temps la création ou l'amélioration du service.

## **Durée et horaires :**

Une demi-journée de 4 heures de 9h à 13h00

**Lieu :** Formation à distance au moyen d'un outil de visioconférence type zoom ou webex.

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Délais d'accès :** A définir ensemble – Nous consulter

**Tarifs :** A partir de 125 € net par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

**Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



## IF 019 – Créer et améliorer un service de négociation – Déroulé pédagogique

9h00	Présentation de la formation et tour de table individuel  INTRODUCTION - Les relations avec les agences immobilières
9h20	<b>I – Pourquoi créer un service de négociation - Discussion de groupe</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Les bénéfices commerciaux</li><li>✓ Les bénéfices financiers</li><li>✓ Elargir son offre de services aux clients.</li><li>✓ Développer sa société</li><li>✓ Se créer de nouvelles perspectives</li></ul>
10h45	<b>Pause Café</b>
11h	<b>II – Les conditions de réussite</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Sensibilisation de l'ensemble de l'office à la négociation immobilière</li><li>✓ Formation et recrutement</li><li>✓ Information interne et externe</li><li>✓ Organisation et gestion des flux</li><li>✓ Rappels déontologiques</li></ul>
12h30	<b>Conclusion : Les points clés d'amélioration du service</b>
12h45	<b>Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions</b>
13h00	<b>Fin de formation</b>



# IF 020 – Estimer et prendre des mandats dans un marché perturbé

**Public :** Tous notaires, négociateurs ou clercs, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Débutant acceptés

## **Objectifs pédagogiques :**

Savoir estimer dans un marché perturbé pour convaincre les vendeurs.  
Organisation des estimations et avis de valeur, gestion du temps, gestion des priorités d'agenda pour favoriser la prise de mandats.  
Argumentaire complet adapté à un marché en plein retournement. Le rôle du notaire et l'organisation de l'étude pour un résultat optimal.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

- ?D'analyser les cycles des marchés immobiliers
- ?D'adapter la méthode d'estimation à la situation du marché
- ?De maîtriser les différences entre estimation, prix de mise en vente et prix de vente.

## **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30

**Lieu :** A définir

## **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

## **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

## **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

## **Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

## **Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Délais d'accès :** A définir ensemble – Nous consulter

**Tarifs :** A partir de 245 € net par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

**Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 020 – Estimer et prendre des mandats dans un marché perturbé – **Déroulé pédagogique**

**9h00** **Présentation de la formation et tour de table individuel** **14h00**

- 9h20**
- I – L’environnement économique**
- ✓ Les facteurs conjoncturels : Covid / Ukraine / Elections
  - ✓ Les impacts sur le pouvoir d’achat
  - ✓ Les incidences sur le comportement des clients
  - ✓ Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier
  - ✓ Les incidences sur le montants des estimations et des ventes

**10h45** **Pause Café**

- 11h**
- II - Les vendeurs : Jeux avec les participants**
- ✓ Qui sont-ils ? Que veulent-ils ?
  - ✓ Les projets, les délais, les différentes approches de l’immobilier
  - ✓ Le premier contact : L’étude et l’estimation
  - ✓ Leurs attentes pour les estimations, avis de valeurs et expertises
  - ✓ Différences entre Estimation / prix de mise en vente / Prix de vente
  - ✓ Quelle attitude adopter ?

**12h30** **Pause Déjeuner**

**III – Le rendez-vous d’estimation.**

- ✓ Les objectifs : Commerciaux ou non ?
- ✓ La préparation à l’estimation ou à l’expertise : Listing des outils
- ✓ La préparation des clients pour le rendez-vous
- ✓ Méthodologie des estimations, présentation rapide des expertises avec mise en avant des points de divergence
- ✓ Le traitement de l’estimation, le suivi du projet du vendeur.  
Point sur les cas de succession : Enjeux et intérêts

**15h45** **Pause Café**

- 16h00**
- V – L’organisation et la gestion du temps**
- ✓ Le fichier des estimations : Se concentrer sur les estimations pour vendre
  - ✓ Les volumes et la qualité des estimations ou expertises
  - ✓ L’organisation du négociateur.

- 16h50**
- VI – L’apport de l’étude**
- ✓ Le rôle du notaire
  - ✓ L’appui des collaborateurs de l’étude : le rôle et les attentes de chacun
  - ✓ L’organisation de l’étude pour optimiser le service de négociation.

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**





## IF 021 – Pilotage et contrôle de l'activité de négociation

**Public :** Négociateurs immobiliers, notaires, assistantes, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de la négociation immobilière de deux ans minimum.

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Conseiller niveau confirmé.

### **Objectifs pédagogiques :**

- ▶ Comment piloter et manager le service de négociation.
- ▶ Définir les objectifs et les outils de l'équipe de négociation.
- ▶ Améliorer la performance du service grâce aux outils de contrôle et de suivi de l'activité.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable :

- ▶ D'analyser les cycles des marchés immobiliers.
- ▶ Encadrer l'activité en programmant des réunions et des entretiens périodiques.
- ▶ Maîtriser la définition et le suivi des objectifs métier de l'activité.

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7h00 de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale,

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Délais d'accès :** A définir ensemble – Nous consulter

**Tarifs :** A partir de 800,00 € TTC + frais de déplacement (Limité à 200 euros)

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

**Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 021 – Pilotage et contrôle de l'activité de négociation – Déroulé pédagogique

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Le service de négociation**

- ✓ Organisation et place dans l'office : Un équilibre difficile à trouver
- ✓ Les hommes et les outils : Notions de profil en ressources humaines
- ✓ Définition du poste du négociateur. Savoir définir des attentes cohérentes

**10h45** **Pause Café**

**11h** **II – Contrôler le service Négociation**

*Contrôle financier*

- ✓ L'investissement minimum nécessaire
- ✓ Les recettes directes et indirectes
- ✓ Le point d'équilibre du service Négociation. Un minimum de chiffre d'affaires à réaliser chaque année, mais à développer

*Contrôle de représentation et d'image*

- ✓ Le discours commercial. Rappel des notions incontournables de déontologie
- ✓ Le discours envers les confrères : Les enjeux de l'inter étude et de l'inter agence

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III – Ratios et tableau de performance**

- ✓ Les ratios d'activité. Présentation des ratios d'activité nationale du métier
- ✓ Utilisation d'un tableau de suivi : Exemple de tableau de suivi d'activité
- ✓ Autres outils de gestion : Présentation de plusieurs outils de suivi de l'activité

**15h45** **Pause Café**

**16h00** **IV – Piloter et manager le service négociation**

- ✓ Définition des objectifs : Exercice commun de définition d'objectif
- ✓ Management du service à court terme
- ✓ Accompagnement et appuis ponctuels. Travail en groupe sur les accompagnements indispensables
- ✓ L'implication de tout l'office. Discussion autour du rôle des autres collaborateurs
- ✓ Formations et animations

**16h50** **Conclusion : Le rôle primordial de l'encadrement**

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**



## IF 022 – Ventes interactives et ventes au cadran pour des mandats exclusifs dans un marché perturbé.

**Public :** Négociateurs immobiliers, notaires, assistantes, clerks, gestionnaires, ayant une pratique de la négociation immobilière d'un an minimum.

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Conseiller niveau initial.

### **Objectifs pédagogiques :**

- ▶ Savoir argumenter et utiliser les méthodes de la vente interactive montante (VI) ou descendante (vente au cadran) pour obtenir des mandats exclusifs dans un marché immobilier qui amorce des mutations importantes.
- ▶ Analyse des deux méthodes, intégration dans l'argumentaire de l'exclusivité et analyse de l'évolution du marché immobilier pour une mise en pratique immédiate.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable :

- ▶ D'appréhender l'organisation d'une vente interactive montante et descendante.
- ▶ Maîtriser l'organisation matérielle de ces ventes (délais, communication, cadre juridique)
- ▶ De présenter tous les avantages de ces ventes aux clients

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7h00 de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30

### **Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années :  
**Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale, Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail, Support de formation pour chaque participant remis par mail, Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

### **Délais d'accès :** A définir ensemble – Nous consulter

### **Tarifs :** A partir de 245 € net par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 022 – Ventes interactives et ventes au cadran pour des mandats exclusifs dans un marché perturbé.

## Déroulé pédagogique

9h00

Présentation de la formation et tour de table individuelle

14h00

9h20

### I – Les ventes interactives : Rappels

- Présentation de la Vente Notariale Interactive
- Analyse et compréhension des supports de la Vente Notariale Interactive
- Présentation des méthodes, des principes et des erreurs à éviter
- La technique de la Vente Notariale Interactive à un client de l'office notarial vendeur d'un bien immobilier

### III – Le marché immobilier actuel

- Les facteurs conjoncturels : Covid – Ukraine – Inflation – Elections
- Les risques d'un retournement fort
- Les trois types de marchés et leurs indicateurs
- Savoir adapter son argumentaire et ses outils de vente
- Anticiper et préparer l'avenir

10h45  
11h

Pause Café

15h45  
16h00

Pause Café

### II – Les ventes au cadran

- Objectifs et liaisons avec le marché de l'immobilier
- Méthode et fonctionnement de la vente au cadran
- L'argumentaire, les points forts, les objectifs principaux
- Les objections des vendeurs et des acquéreurs

### IV – Les mandats exclusifs

- Rappels juridiques, les adaptations possibles, les risques.
- L'argumentaire : Le rôle des notaires
- L'estimation, la prise de mandat, le suivi du client, la transformation ou l'obtention du mandat exclusif
- Accepter le débat : Anticiper les réticences des clients, répondre à leurs questions, présenter ses méthodes de travail
- Lever les objections
- Prendre des engagements : S'engager par écrit sur les moyens et les délais.

16h50

12h30  
14h

Pause Déjeuner

Conclusion : Une capacité d'adaptation vitale

17h20

Bilan en tour de table et réponse aux dernières questions

17H30

Fin de la formation



# IF 023 –Maîtriser et développer l’activité immobilière en période de retournement de marché.

## Déroulé pédagogique

**Public :** Négociateurs confirmés, notaires, ayant une pratique de la négociation immobilière d’un an minimum. Maximum 20 stagiaires par session de formation.

**Pré-requis :** Maîtrise des savoirs de base, du français écrit, lu et parlé. Débutant accepté.

### **Objectifs pédagogiques.**

Formation de cœur de métier sur le fichier immobilier : Comment s’organiser pour développer, entretenir, gérer une relation durable et efficace avec les deux groupes de clients que sont les vendeurs et les acquéreurs dans un marché en crise.

**Objectifs opérationnels et évaluables** : A l’issue de la formation le stagiaire sera capable de :

S’adapter au nouveau marché et savoir convaincre sur ses services et ses compétences dans le respect de la déontologie notariale.

### **Durée et horaires :**

Une journée de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14 h à 17h30.  
Repas de 12h30 à 14 h.

**Lieu :** A définir

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l’expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation. Etudes de cas.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

### **Moyens d’encadrement :**

Formateur professionnel de la formation. Formateur de négociateurs immobiliers en études notariales depuis plus de 15 ans, intervenant aux UNIM et UNOTIM, fondateur et Directeur Général de l’Académie de formation immobilière : Mr Emmanuel GAUDIN

### **Modalités d’évaluation :**

Questionnaire d’autoévaluation des compétences des stagiaires en ligne.  
Bilan de groupe en fin de chaque journée.  
Remise d’un questionnaire d’évaluation de la formation avec indice de qualité globale,  
Envoi d’un questionnaire de satisfaction annuellement.

### **Suivi post-formation :**

Remise d’une attestation de formation individuelle par mail,  
Support de formation pour chaque participant remis par mail,  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Tarifs :** A partir de 30 euros nets de l’heure par participant.

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l’ensemble des possibilités d’accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.





# IF 023 –Maîtriser et développer l’activité immobilière en période de retournement de marché.

## Déroulé pédagogique

9h00

Présentation de la formation et tour de table individuel

14h00

III – Les activités et actions de sauvegarde

9h20

I – Entretenir et développer ses fichiers clients immobilier

- ✓ La communication, les actions et l'adaptation
- ✓ Les fichiers de l'étude

- ✓ Les activités complémentaires
- ✓ Les activités de diversification
- ✓ Les services spécifiques à créer pour se développer, fidéliser et durer !

10h45

Pause Café

15h45

Pause Café

16h00

IV – Les acquéreurs

11h

II – Les vendeurs

- ✓ Un discours à adapter au marché
- ✓ Une situation difficile à faire entendre
- ✓ 3 situations possibles
  - Fin de marché favorable
  - La période de mutation
  - Un marché de plus en plus défavorable

- ✓ Savoir les trouver ou les retrouver
- ✓ Savoir présenter ses services
- ✓ Argumenter pour convaincre
- ✓ Déclencher les visites
- ✓ La fidélisation : un incontournable

16h50

Conclusion et synthèse : Les points clés à retenir

- ✓ Echanges
- ✓ Questions diverses

12h30

Pause Déjeuner

17h20

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

17h30

Fin de la formation



## IF 024 – Le traitement professionnel des acquéreurs 5 jours

**Public :** Tout public ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Expérience d'au moins 1 an. Débutants acceptés.

**Objectifs pédagogiques :**

Apprendre aux stagiaires à répondre aux acquéreurs de biens immobiliers et à les aider à faire aboutir leurs projets. Revue complète des trois phases de traitement : La découverte – Le suivi -La conclusion.

En phase de découverte, savoir identifier leurs besoins, les aider à clarifier leurs recherches et leur proposer des biens. Les fondamentaux de l'organisation des visites.

En phase de suivi, accompagner et anticiper leurs évolutions, les conseillers pour faire émerger le compromis idéal.

En phase de conclusion, savoir prendre une offre au bon moment, identifier les méthodes et les outils de communication permettant la prise de décision et accompagnement jusqu'à la rédaction du compromis.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

- réaliser une découverte acquéreur complète avec classification et identification des besoins.
- définir les 4 objectifs de suivi des clients.
- maîtriser les techniques de closing, notamment la technique financière.

**Durée et horaires :**

5 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 35 heures de formation en présentiel, collectif

**Lieu :** BBS – Rue Robert Caumont – Immeuble P – 33049 BORDEAUX CEDEX

**Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

**Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

**Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

**Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Envoi d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis à réaliser en ligne sur le site

[www.iceofrance.com](http://www.iceofrance.com).

**Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Dates :** Du 06 au 10 novembre 2023

**Tarifs :** 1 225 € net par participant

**Le questionnaire de positionnement préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.





### Journée 1

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** I – Rappels fondamentaux sur le rôle du négociateur

- ✓ Les attentes et les objectifs des acquéreurs
- ✓ Les attentes et les objectifs du négociateur immobilier
- ✓ L'importance de la qualité du fichier de mandat pour attirer les acquéreurs

**10h45** **Pause**

**11h** II – La découverte acquéreur

- ✓ Les trois objectifs de la découverte : Explications
- ✓ Rappel de la trame d'un entretien commerciale en trois étapes
- ✓ Savoir distinguer les envies des besoins fondamentaux
- ✓ Savoir classifier ses acquéreurs : Exemple de classification
- ✓ L'informatique, un outil à optimiser pour organiser ses acquéreurs

**12h30** **Pause Déjeuner**

**17h20** **Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la première journée**

**14h00** III – Les découvertes thématiques

- ✓ La découverte financière : Théorie et exercices pratiques
- ✓ La découverte patrimoniale : Les possibilités à explorer
- ✓ La découverte familiale. Les liens avec la situation financière
- ✓ La découverte professionnelle.

**15h45** **Pause**

**16h00** IV – Comment et où trouver de nouveaux acquéreurs

- ✓ Le fichier clients
- ✓ Le relationnel personnel et la prospection
- ✓ Mettre en place des flyers adaptés
- ✓ Les réseaux sociaux
- ✓ Travailler ses Mandats en baisse de prix
- ✓ Renouveler toute sa communication traditionnelle

**16h50**

**Conclusion : Les points clés d'amélioration du service**



# IF 024 – Le traitement professionnel des acquéreurs 5 jours

## Déroulé pédagogique

### Journée 2

**9h00** Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

- 9h05** **I – Savoir organiser des visites efficaces**
- ✓ Savoir préparer ses visites : Choisir les produits, anticiper les difficultés, vérifier les biens
  - ✓ Préparer et savoir gérer ses vendeurs
  - ✓ Préparer ses outils : Listing d'un dossier produit complet
  - ✓ Savoir dérouler des visites sans perdre de temps
  - ✓ Comportement du négociateur et attente des clients pendant la visite
  - ✓ Les visites, un outil du suivi vendeur

**10h15** **Pause**

- 10h30** **II – Le cadre juridique : La loi TRACFIN**
- ✓ Les obligations des professionnels
  - ✓ Les documents à détenir
  - ✓ La méthodologie de la déclaration
  - ✓ Les cas complexes

**12h30** **Pause Déjeuner**

- 14h00** **III – Cadre juridique : La discrimination**
- ✓ Les règles de discriminations
  - ✓ Les indicateurs de discrimination
  - ✓ Les comportements à mettre en place
  - ✓ Les nouveaux dispositifs de la loi.

**16h00** **Pause**

- 16h05** **IV – La déontologie immobilière**
- ✓ Le code de déontologie
  - ✓ Les études de cas
  - ✓ Les comportements à mettre en place
  - ✓ Cas spécifiques liant les déontologie, TRACFIN et la discrimination.

**16h05** **Conclusion : Les points clés d'amélioration du service**

**17h20** **Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions**  
**17h30** **Fin de la deuxième journée**



### Journée 3

**9h00** Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

#### I. Rappel des notions de base sur les acquéreurs

- Le parcours des acquéreurs

rappel des délais d'achat,  
des étapes incontournables,  
du rôle du négociateur

**10h45**

**Pause**

#### • Objectif du suivi acquéreurs

Les différents objectifs du suivi  
L'organisation et la gestion du temps

**12h30**

**Pause Déjeuner**

**14h00**

#### II. La méthodologie du suivi acquéreurs

Les conditions du suivi : Où ? Quand ? Avec qui ? Comment ?  
La préparation de l'entretien : Les documents nécessaires  
Le discours à tenir aux clients  
L'organisation des arguments

**15h45**

**Pause**

#### II. Mises en pratique.

Cas 1 le suivi téléphonique,  
Cas 2 le suivi par mail  
Cas 3 le suivi avec un rendez vous physique  
16h30 : La gestion du temps et l'organisation :  
a - Utilisation de l'agenda  
b - Utilisation des logiciels de transaction

**17h20**

**Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions**

**17h30**

**Fin de la troisième journée**



# IF 025 – Le traitement professionnel des acquéreurs 5 jours

## Déroulé pédagogique

### Journée 4

9h00

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

#### I. Le rendez-vous de closing

L'approche commerciale de la visite de closing : une visite particulière  
Présentation de la visite de closing type

10h45

Pause

#### I. Le rendez-vous de closing

Les bonnes pratiques favorisant la prise de position des acquéreurs  
Ces erreurs qui vous coûtent la vente.  
Echanges de cas entre le formateur et les participants

12h30

Pause Déjeuner

14h00

#### II. Les techniques commerciales du closing

Le closing à deux avec un partenaire : Méthodes de passage de mains

✓ Les techniques financières : Démonstration de calcul d'incidence à l'achat

Les techniques de reflexes innées : Présentation

15h45

Pause

#### II. Les techniques commerciales du closing

Les études du comportement : Exemple d'une méthode comportementaliste avec projection sur l'activité de négociation

La communication non-verbale : Explication, démonstration et limites

17h20

Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30

Fin de la quatrième journée



## IF 024 – Le traitement professionnel des acquéreurs 5 jours

### Déroulé pédagogique

#### Journée 5

**9h00**

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

#### **I. Les astuces des techniques commerciales**

La vente dite « au mouchoir »

La vente dite « d'opportunité d'affaire »

La vente de mimétisme « j'ai la même à a maison »

**10h45**

**Pause**

#### **II. Les astuces des techniques commerciales**

La méthode de la « non vente » :

La vente « signe du destin »

**12h30**

**Pause Déjeuner**

**14h00**

#### **III. Etudes de cas pratiques**

Cas 1 : Le closing avant la visite : Lors de la préparation ou pour une revisite

Cas 2 : Le closing pendant la visite lors d'un coup de cœur.  
Attention au propriétaire

**15h45**

**Pause**

#### **III. Etudes de cas pratiques**

Cas 3 : Le closing avec passage de main. Avec le responsable ou avec un confrère

Cas 4 : Le closing seul face à un client en opposition : la méthode de l'anti-vente

Conclusion : Les points clés à retenir

**17h20**

**Bilan des 5 journées tour de table et réponses aux dernières questions**

**17h30**

**Fin de la formation**

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, assistantes, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

**Pré-requis :** Avoir une pratique de la négociation immobilière d'au moins 1 an

**Objectifs pédagogiques :**

Présenter les obligations qui incombent aux professionnels de l'immobilier auxquels s'applique désormais cette loi.

Permettre aux stagiaires de comprendre leurs obligations juridiques et d'intégrer les nouvelles dispositions pratiques qu'ils doivent appliquer au quotidien.

Procédures de déclaration, conservation des pièces, affichage, obligation de formation.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

D'identifier un comportement discriminatoire

Compléter les 3 fiches TRACFIN Acquéreurs, Vendeurs et Opérations

Connaitront les règles principales de déontologie.

**Durée et horaires :**

3 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 21 heures de formation en présentiel, collectif

**Lieu : A définir**

**Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

**Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

**Moyens d'encadrement :**

Emmanuel GAUDIN : Formateur professionnel de la formation et professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales et des agences immobilières depuis plusieurs années

**Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque demi-journée.

Questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale

Questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis.

**Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Délais d'accès :** 3 au 5 avril 2024

**Tarifs :** 840 € net par participant

**Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 025 – La Loi LBC–FT dites TRACFIN – Discrimination et déontologie

## Déroulé pédagogique

### Journée 1 - Le cadre juridique

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Cadre général de la réglementation de la profession**

- Cartes professionnelles, Loi Alur
- Lois Scrivner, Chatel,
- Loi Hoguet, SAPIN, ELAN, HAMON, Loi SRU
- Code civil et code du commerce

**10h15** **Pause Café**

**10h30** **II – La discrimination immobilière**

- Le code Pénal.
- Les principes et les risques
- Les nouvelles applications
- Le comportement et l'esprit

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III – La déontologie immobilière**

- Le texte de loi
- Les procédures en cas d'infractions
- Les comportements à adopter
- Concurrence et déontologie immobilières

**16h00** **Pause Café**

**16h15** **IV – Étude de cas et mise en pratique**

- Exemples de cas de condamnations
- Exercices et exemples de rédaction d'annonces
- Exercices et exemples d'entretiens clients.

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**17h30** **Fin de la formation**





# IF 025 – La Loi LBC–FT dites TRACFIN – Discrimination et déontologie

## Déroulé pédagogique

### Journée 2 - Tracfin

**9h00** Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente

**9h20** **I – Rappels historiques et genèse de la loi**

- Le terrorisme et la fraude
- Les condamnations depuis 2017
- Les objectifs de la loi

**10h45** **Pause-Café**

**11h** **II – Les sanctions constatées**

- Les sanctions financières.
- Les interdictions d'exercer
- La publication des sanctions et la CNS

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III – Les principes de la loi**

- Les objectifs
- Le rôle des agences
- Les banques et les notaires

**15h45** **Pause-Café**

**16h00** **IV – La loi en détails**

- Les exemples donnés par la loi
  - Les adaptations possibles
  - Les obligations locales

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**  
**17h30** **Fin de la formation**



# IF 025 – La Loi LBC–FT dites TRACFIN – Discrimination et déontologie

## Déroulé pédagogique

### Journée 3 - La mise en place de la procédure TRACFIN

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

- 9h20** **I – Le schéma d’identification des risques**
- Analyser son activité en fonction des risques
  - Evaluer l’importance des risques,
  - Définir les mesures à mettre en place

**10h45** **Pause-Café**

- 11h** **II – Les obligations envers les vendeurs**
- La fiche découverte vendeurs
  - La nature du projet
  - Le financement et le réemploi des fonds
  - Focus sur les PPE, et les métiers à risque

**12h30** **Pause Déjeuner**

- 14h00** **III – Les obligations envers les acquéreurs**
- La fiche découverte acquéreur
  - La vérification d’identité
  - Le projet et le financement
  - Focus sur les personnes morales

**15h45** **Pause-Café**

- 16h00** **IV – Autres obligations légales de la loi TRACFIN**
- La fiche « Opération »
  - Les Formation initiale obligatoire et les mise à jour.
  - La conservation des pièces face à la CNIL
  - La déclaration de vigilance
  - Le responsable TRACFIN et le Déclarant TRACFIN

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux questions de la journée**  
**Bilan des 3 journées de formation et réponse aux dernières questions**  
**17h30** **Fin de la formation**



## IF 026 – Les logiciels de transaction immobilière 2024 - 5 jours

**Public :** Tous négociateurs immobiliers, notaires, assistantes, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

**Pré-requis :** Avoir une maîtrise minimum de 15 jours sur le logiciel.

### **Objectifs pédagogiques :**

Découverte et application du logiciel de transaction

Exemples pratiques, explications détaillées et mises en situation

Présentation de toutes les fonctions, paramétrage du logiciel, élaboration de statistiques, suivi des clients, suivi du marché.

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

créer une fiche vendeur,

créer une fiche produit à vendre et une fiche acquéreur.

créer une recherche pour un acquéreur et mettre en place une alerte de rapprochement.

### **Durée et horaires :**

5 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 35 heures de formation en présentiel, collectif

### **Lieu : A définir**

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

### **Moyens d'encadrement :**

Emmanuel GAUDIN : Formateur professionnel de la formation et professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales et des agences immobilières depuis plusieurs années

### **Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque demi-journée.

Questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale

Questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis.

### **Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Délais d'accès :** 18 au 22 mars 2024

**Tarifs :** 1050 € net par participant

**Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 026 – Les logiciels de transaction immobilière 2024 - 5 jours – Déroulé pédagogique

## Journée 1 - Configuration

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** **I – Les paramètres liés au réseau**  
La chartre graphique  
Les logos et images nationales  
Les liens avec les autres représentants

**10h45** **Pause**

**11h** **II – Les paramètres liés à l'agence**  
L'inter-agences  
Les mandats partagés  
Les coordonnées de l'agence, son statut, les informations légales obligatoires  
Les droits du manager et de l'assistante

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III – Les paramètres du Conseiller Négociateur**  
Les droits d'accès  
Les droits de modification  
Les paramètres de l'activité  
Les paramètres individuels (Photos, coordonnées,)

**15h45** **Pause**

**16h00** **IV – Les outils**  
Les outils de statistique  
Les outils de gestion  
Les outils de communication

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**



## Journée 2 - Utilisation opérationnelle

**9h00** Tour de table individuel, réponse aux questions sur la journée précédente

**9h20** **I – Les secteurs :**  
Définitions et attributions des secteurs  
Organisation des ilots et classification  
Représentations graphiques

**10h45** **Pause-Café**

**11h** **II – Utilisation des bases de données**  
Les pages blanches  
L'argus  
Utilisation en estimation  
Utilisation en prospection

**14h00** **III - La pige et le suivi**  
✓ Liens avec les prestataires  
✓ Répartitions des piges et organisation.  
✓ Traitement et suivi commerciale

**15h45** **Pause-Café**

**16h00** **IV – Les réseaux sociaux et la communication**  
✓ Fonctionnement et liens avec le logiciel  
✓ Les sources d'informations et de diffusions  
✓ Créer ses publications et les publier

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions**

**17h30** **Fin de la formation**



## IF 026 – Les logiciels de transaction immobilière 2024 - 5 jours – Déroulé pédagogique

### Journée 3 - Les fonctions de base

**9h00** Présentation de la formation et tour de table individuel

**9h20** I – Les vendeurs  
Gestion des estimations et des expertises  
La gestion des prospects  
Saisie des informations des vendeurs : Méthode et démonstration

**10h45** Pause-Café

**11h** II – Les acquéreurs  
Saisie des informations des acquéreurs : Méthode et démonstration  
✓ Créer des recherches de produits efficaces  
Gestion des rapprochements : Automatique ou manuelle

**12h30** Pause Déjeuner

**14h00** III – Le visites de produits  
• Préparer sa visite  
• Editions des documents pour la visite  
• Enregistrement de l'action dans les deux historiques clients

**15h45** Pause-Café

**16h00** IV – Le suivi des clients  
• Les suivis automatique u logiciel  
• Les suivis semi -automatiques ou manuels  
• Créer des suivis personnalisés en liaison avec l'agenda : Mise en pratique

**17h20** Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

**17h30** Fin de la formation



## Journée 4 - Les options du logiciel

**9h00** Réponse aux questions de la journée précédente

**9h20** **I – La Prospection**  
Les liens avec les prestataires  
L'intégration des données dans l'ensemble des services  
La saisie des informations recueillies sur le terrain  
Le suivi et les alertes

**10h45** **Pause**

**11h** **II – Boite mail et agenda**  
Paramétrage de la boîte mail.  
Créer sa signature  
Créer des actions dans son agenda  
Partager ses actions, son agenda ou inviter

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III – Les expertises**  
• Fonctionnement avec des logiciels d'expertises  
• Les transferts de données  
• La saisie et le suivi des expertises

**15h45** **Pause-Café**

**16h00** **IV – Les informations liés à l'urbanisme et au marché**  
• Reprise des informations de géo-foncier  
• Reprise des informations de BVF  
• Créer sa propre base de données

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux questions de la journée**  
**Fin de la formation**

**17h30**



# IF 026 – Les logiciels de transaction immobilière 2024 - 5 jours – Déroulé pédagogique

## Journée 5 - Communication et efficacité

**9h00** Réponse aux questions de la journée précédente

**9h20** **I – Mettre en place une communication professionnelle**  
Savoir rédiger une annonce de vente sur le web  
Savoir créer une fiche vitrine  
Exercices de publication sur les réseaux  
Démonstration de la mise en ligne d'une vidéo

**10h45** **Pause-Café**

**11h** **II – La communication interne**  
La communication en Inter-cabinet.  
La communication avec les AMEPI et groupements  
La diffusion interne  
La saisie des informations de gestion

**12h30** **Pause Déjeuner**

**14h00** **III – Exercices et mise en pratiques sur les vendeurs complexes**  
• Création d'une fiche vendeur en société SCI  
• Création d'un produit  
• Création d'une action

**15h45** **Pause-Café**

**16h00** **IV – Exercices et mises en pratiques sur les acquéreurs complexes**  
• Création d'une fiche acquéreur en indivision  
• Création d'une recherche de biens  
• Création d'un rapprochement et d'une modification de recherche

**17h20** **Bilan, tour de table et réponse aux questions de la journée**  
**17h30** **Bilan des 5 journées de formation et réponse aux dernières questions**  
**Fin de la formation**



## IF 027 – Comprendre l'IA pour booster son activité \_ 5 jours

**Public :** Cette formation est ouverte à tous les professionnels de l'immobilier souhaitant intégrer l'IA dans leur activité.

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire. Une connaissance de base des outils numériques est un plus.

### **Objectifs pédagogiques :**

- ▶ Boostez votre productivité en automatisant les tâches chronophages
- ▶ Augmentez votre taux de conversion en identifiant les bons clients
- ▶ Renforcez votre relation client avec une approche ultra-personnalisée
- ▶ Anticipez l'avenir du métier et prenez une longueur d'avance sur la concurrence

**Objectifs opérationnels et évaluables :** A l'issue de la formation le créateur d'entreprise sera capable de :

- ▶ Comprendre les transformations du métier d'agent immobilier avec l'IA
- ▶ Savoir utiliser les outils d'IA pour la prospection, l'estimation et la négociation
- ▶ Automatiser ses tâches pour se concentrer sur la relation client et la vente
- ▶ Se démarquer grâce aux technologies d'IA et anticiper les évolutions du marché

### **Durée et horaires :**

5 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 35 heures de formation en présentiel, collectif

### **Lieu : BORDEAUX**

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, études de cas. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant créé plusieurs entreprises. Formateur pour les études notariales depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Envoi d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis à réaliser en ligne sur le site

[www.iceofrance.com](http://www.iceofrance.com).

### **Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Dates :** Du 02 au 06 juin 2025

**Tarifs :** 1 470 euros net de l'heure par participant

**Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

**Information Handicap :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



## IF 027 – Comprendre l'IA pour booster son activité \_ 5 jours

### Déroulé pédagogique

#### JOUR 1 : Comprendre l'IA et L'Appliquer à la Prospection Immobilière

##### 1. Introduction à l'IA pour les agents immobiliers - 9h - 12h30

- Comprendre les bases de l'IA appliquée à l'immobilier.
- Présentation des concepts d'IA appliqués au métier d'agent immobilier
- Identifier les opportunités offertes par l'IA pour la prospection.

#### PAUSE DEJEUNER

##### 1. L'IA pour la prospection et l'acquisition de mandats - 14h - 17h30

- Comprendre les bases de l'IA appliquée à l'immobilier.
- Identifier les opportunités offertes par l'IA pour la prospection.
- Les logiciels d'analyse de marché basés sur l'IA

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions  
17h30 Fin de la première journée

#### JOUR 2 : L'IA pour l'Estimation et la Valorisation des Biens

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

##### 1. Utiliser l'IA pour améliorer la précision des estimations immobilières - 9h - 12h30

- Estimation immobilière assistée par l'IA
- Atelier : tester des outils d'estimation automatique

#### PAUSE DEJEUNER

##### 2. Optimiser les annonces grâce à des outils IA - 14h - 17h30

- Optimisation des annonces immobilières avec l'IA
- Atelier : optimiser une annonce existante avec l'IA

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions  
17h30 Fin de la première journée



## IF 027 – Comprendre l'IA pour booster son activité \_ 5 jours

### Déroulé pédagogique

#### JOUR 3 : Gagner du Temps et Convertir Plus de Clients

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

##### 1. Automatiser la gestion des leads et améliorer la conversion - 9h - 12h30

- Automatiser les tâches répétitives pour gagner en efficacité.
- Appliquer l'IA pour la gestion des leads et des offres
- Atelier : paramétrer une séquence de relance automatique.

#### PAUSE DEJEUNER

##### 2. Home staging et valorisation des biens avec l'IA - 14h - 17h30

- Atelier : transformer un bien grâce à un outil de home staging IA
- Étude de cas sur l'utilisation d'IA pour ajuster les négociations.

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30 Fin de la journée

#### JOUR 4 : Personnalisation et Relation Client

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

##### 1. Fidéliser ses clients grâce à l'IA - 9h - 12h30

- Mise en place d'un suivi automatisé et personnalisé.
- Atelier : rédiger des réponses automatisées personnalisées

#### PAUSE DEJEUNER

##### 1. Réseaux sociaux et publicité boostée par l'IA - 14h - 17h30

- Utiliser l'IA pour booster les campagnes publicitaires.
- Outils pour automatiser les campagnes sur réseaux sociaux et publicités.

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions

17h30 Fin de la journée



## IF 027 – Comprendre l'IA pour booster son activité \_ 5 jours

### Déroulé pédagogique

#### JOUR 5 : Se Différencier et Construire sa Stratégie IA

Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

1. Éthique et bonnes pratiques de l'IA en immobilier - **9h - 12h30**

- Définir une stratégie IA adaptée à ses besoins.
- Étude de cas collective pour élaborer une stratégie IA

#### PAUSE DEJEUNER

2. Élaborer sa propre stratégie IA - **14h – 17h30**

- Intégrer progressivement l'IA dans sa pratique professionnelle.
- Présentation des bonnes pratiques éthiques.
- Étude de cas collective et retours d'expérience

**17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions**

**17h30 Fin de la journée**



## IF 028 – Savoir convaincre les vendeurs, prendre des mandats et valoriser l'exclusivité – 4 jours

**Public :** Cette formation est ouverte à tous négociateurs, conseillers immobiliers, responsable d'agence, notaires, assistantes, clerks, gestionnaires, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

**Pré-requis :** Maîtrise du français courant, écrit et parlé. Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire.

### **Objectifs pédagogiques :**

Conforter les stagiaires dans leurs capacités à convaincre les vendeurs. Leur apporter les compétences nécessaires en techniques de vente, organisation et planification de l'entretien commercial.

**Objectifs opérationnels et évaluables** : A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- ▶ Trouver des vendeurs
- ▶ Utiliser l'estimation pour rentrer des mandats
- ▶ Démontrer l'efficacité du mandat exclusif

### **Durée et horaires :**

4 journées de 7 heures de 9h à 12h30 et de 14h00 à 17h30 soit 28 heures de formation en présentiel, collectif

**Lieu :** BORDEAUX

### **Méthodes pédagogiques :**

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret. Explications théoriques et mises en situation pour une mise en pratique immédiate.

### **Moyens techniques :**

Paper bord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur le secteur. Formateur pour les études notariales et les agences immobilières depuis plusieurs années : **Mr Emmanuel GAUDIN**

### **Modalités d'évaluation :**

Bilan de groupe en fin de chaque journée.

Envoi d'un questionnaire d'évaluation de la formation avec indice de qualité globale

Envoi d'un questionnaire de satisfaction annuel.

Questionnaire d'évaluation des acquis à réaliser en ligne sur le site [www.iceofrance.com](http://www.iceofrance.com).

### **Suivi post-formation :**

Délivrance d'une attestation de réussite validant la formation, par mail,

Support de formation pour chaque participant remis par mail,

Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

**Dates :** Du 12 au 23 mai 2025

**Tarifs :** 30 euros nets de l'heure par participant

**Le questionnaire d'évaluation des besoins préalable à la formation, disponible sur notre site [www.iceofrance.fr](http://www.iceofrance.fr) doit être complété par le participant 8 jours avant le début de la formation.**

***Information Handicap :*** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Afin de vous permettre de suivre la formation choisie dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil, et vous rediriger le cas échéant vers nos réseaux handicap partenaires.



# IF 028 – Savoir convaincre les vendeurs, prendre des mandats et valoriser l'exclusivité\_ 4 jours

## Déroulé pédagogique

### Jour 1 : Présentation de la formation et tour de table individuel

#### 1. L'environnement économique - 9h – 10h45

Les facteurs conjoncturels : Crise immobilière / Retournement de marché  
Les impacts sur le pouvoir d'achat  
Les incidences sur le comportement des clients vendeurs et acquéreurs  
Analyse économique simplifiée et impact sur le marché immobilier  
Les incidences sur le montant des estimations et des ventes

#### PAUSE

#### 2. Les Vendeurs : Jeux avec les participants – 11h -12h30

- ✓ Qui sont-ils ? Que veulent-ils ?
- ✓ Les projets, les délais, les différentes approches de l'immobilier
- ✓ Le premier contact : l'estimation
- ✓ Leurs attentes pour les estimations, avis de valeurs et expertises
- ✓ Différences entre estimation/Prix de mise en vente/Prix de vente
- ✓ Quelle attitude adopter ?

#### PAUSE DEJEUNER

17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions  
17h30 Fin de la première journée

#### 3. Le rendez-vous d'estimation – 14h à 15h45

Les objectifs : commerciaux ou non ?  
La préparation à l'estimation ou à l'expertise : listing des outils  
La préparation des clients pour le rendez-vous  
Méthodologie des estimations, présentation rapide des expertises avec mise en avant des points de divergences  
Le traitement de l'estimation, le suivi du projet du vendeur  
Point sur les cas de succession : enjeux et intérêts

#### PAUSE

#### 4. L'organisation et la gestion du temps – 16h – 16h45

La gestion du temps et la stratégie, éléments déterminants du marché actuel  
Créer, appliquer et suivre une stratégie efficace et adaptée au marché  
Le fichier des estimations : se concentrer sur les estimations pour vendre  
Les volumes et la qualité des estimations ou expertises  
L'organisation du négociateur

#### 5. L'apport de l'équipe – 16h45 – 17h20

Le rôle du patron  
L'appui des collaborateurs, le rôle et les attentes de chacun  
L'organisation de l'entreprise et du bureau pour optimiser le service de négociation





## Déroulé pédagogique

### Jour 2 : Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

**Introduction « On ne peut pas tout faire » « On manque de temps » 9h – 10h45**

#### **1. L'organisation : Recueil des problématiques des négociateurs**

Manque de temps ou mauvaise utilisation du temps ?  
Stocks mandats trop importants : Les volumes acceptables  
Portefeuille acquéreurs équilibré

**PAUSE**

#### **2. Rappels sur l'évolution du marché 11h00 – 12h30**

La fin du règne des vendeurs  
Des méthodes de travail à adapter  
Un suivi vendeur important à créer,

**PAUSE DEJEUNER**

#### **3. La gestion du temps du négociateur 14h00 – 16h00**

Définir un temps pour chaque tâche : présentation d'un emploi du temps type.  
Coordonner ses actions dans un emploi du temps cohérent : savoir respecter les volumes horaires minimum pour chaque tâche.  
Conserver du temps pour la réflexion et la prospective

**PAUSE**

#### **4. Le suivi des clients - 16h15 – 17h15**

##### **Les vendeurs**

Les attentes - Vos objectifs. En simulation, recueil des attentes des vendeurs et rapprochement avec les objectifs des négociateurs  
Le discours et la méthodologie : trame du discours et exemple de déroulé  
Vos services et engagements : Savoir formaliser ses services sous forme d'engagement client.

##### **Les outils**

Le top 15  
Les outils informatiques  
Les outils de vente

**Conclusion :** les engagements

**17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions**

**17h30 Fin de la deuxième journée**



**Jour 3 : Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille**

**1. Le particulier à particulier- 9h – 10h45**

- L'importance des ventes de PAP
- Principes de fonctionnement
- Les principaux risques pour les vendeurs
- Les principaux risques pour les acheteurs

**PAUSE**

**2. Les raisons du succès – 11h – 12h30**

- Les avantages pour les acquéreurs
- Les avantages pour les vendeurs
- Les avantages pour les entreprises
- Les inconvénients pour les entreprises
- Les inconvénients pour les négociateurs

**PAUSE DEJEUNER**

**3. Les professionnels de l'immobilier 14h00 – 15h45**

- L'image des négociateurs
- Les travers à combattre
- Des atouts à développer et à faire connaître
- L'image des entreprises
- Le devoir d'impartialité et de déontologie

**PAUSE**

**3. L'approche commerciale 16h – 17h10**

- Le rôle de conseil auprès du vendeur
- Le rôle de conseil auprès des acquéreurs
- Répondre aux attentes commerciales et déontologiques

**Conclusion : Les points clés d'amélioration du service**

**17h20 Bilan, tour de table et réponses aux dernières questions**  
**17h30 Fin de la journée**



### Jour 4 : Ouverture de la journée. Réponses aux questions de la veille

#### 1. L'enjeu du mandat exclusif 9h – 10h45

L'impact sur le Chiffre d'affaires : Comparaison des chiffres d'affaires collectifs et individuels à travers 6 calculs de chiffre d'affaires

L'impact sur les clients : Le mandat exclusif permet d'attirer plus de vendeurs et d'acquéreurs. C'est un gage de qualité pour les clients

L'impact sur la communication : Des panneaux en plus, des publicités plus nombreuses, un budget publicité plus important

#### PAUSE

#### 2. Les différents mandats exclusifs – 11h – 12h30

Différence de durée : La durée peut être adaptée au projet du vendeur. Un minimum de 14 jours. Une durée incompressible de 3 mois maximum.

Différence de nature : Mandats exclusifs avec clause d'exclusion pour un confrère, une agence ou le vendeur

Les mandats partagés : Co-exclusif, tri-exclusifs et préférentiels.

#### PAUSE DEJEUNER

#### 3. Les vendeurs et le mandat exclusif 14h – 15h45

Les avantages pour le vendeur : Un service sur-mesure, un plan de communication plus développé, un suivi personnalisé

Cibler les mandats : Priorité aux mandats simples inventus : Convaincre le vendeur pour muter vers un mandat exclusif

Identifier les attentes du vendeur : Connaitre son projet et ses points d'accès.

Le délai – la communication – Le prix – La méthode commerciale

#### PAUSE

#### 4. L'argumentaire 16h00 – 16h50

Planifier ses interventions : L'estimation, la prise de mandat, le suivi du client, la transformation ou l'obtention du mandat exclusif

Accepter le débat : Anticiper les réticences des clients, répondre à leurs questions, présenter ses méthodes de travail

Prendre des engagements : S'engager par écrit sur les moyens et les délais.

#### 5. L'état d'esprit

La confiance en soi : Savoir convaincre sans s'imposer, rester au service du client

Le discours et la méthodologie : Ecoute active, questions, reformulation des demandes du client, proposition de service

Vos services et engagements : Exemple de services à proposer aux clients.

#### Conclusion : Les engagements

17h20 Bilan des 4 jours de formation

17h30 Fin de la formation

Coordonnées ICEO FRANCE



Téléphone : 05 56 11 77 39

[Mail : contact@iceofrance.com](mailto:contact@iceofrance.com)