

FORMATION : AGENT IMMOBILIER

Les professionnels de l'immobilier doivent suivre une formation obligatoire d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice) pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle d'agent immobilier.

Les professionnels de l'immobilier concernés par l'obligation de formation sont :

- les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal ;
- les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau ;
- les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

La formation obligatoire peut être effectuée en ligne auprès d'un organisme de formation enregistré. La formation continue peut porter sur les questions juridiques, économiques, commerciales.

Ils délivrent une attestation de formation aux participants à transmettre à la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI).

LaFormationPourTous.com est un organisme de formation dûment enregistré et peut fournir les attestations de formations demandées.

Les agents immobiliers peuvent suivre les formations en ligne, sans perturber leur emploi du temps et sans se retrouver dans la même salle de formation que leurs concurrents.

Objectifs de la formation de perfectionnement Agent immobilier

- Connaître les devoirs et obligations liés à la Loi Hoguet et au Code de déontologie des agents immobiliers
- Se perfectionner dans la prospection de clients vendeurs ou loueurs de leurs biens immobiliers
- Savoir travailler avec ses confrères agents immobiliers
- Apprendre à manager ses équipes

Public visé par la formation Agent immobilier

- Négociateurs indépendants et salariés qui souhaitent se perfectionner dans leur pratique quotidienne et respecter leur obligation de formation professionnelle continue
- Manager d'agence immobilière souhaitant conforter son management et le développement de son agence
- Personne souhaitant se reconverter dans le métier d'agent immobilier

Formateurs de la formation Agent Immobilier

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Agent immobilier sont des consultants experts dans la réglementation applicable à ce métier; ainsi que dans tous les thèmes abordés dans ce programme.

Le prix du programme de formation Agent immobilier est de 95 €H.T. - 114 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Agent immobilier composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Agent immobilier, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de www.laformationpourtous.com pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des

formations du programme Agent immobilier.

4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Agent immobilier est de 4h59min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 9h45min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent.

Liste des formations du programme elearning Agent immobilier (vous pouvez éditer ce document pour pointer les formations suivies au fur et à mesure de votre étude du programme).



[Connaître la Loi Hoguet et le code de déontologie des agents immobiliers // 18:58](#)
Mickaël Blondel - Conseil auprès des agents immobiliers - A7finances



[Respecter le code de déontologie des agents immobiliers dans les relations avec les propriétaires de biens et les locataires ou acheteurs // 17:39](#)
Mickaël Blondel - Conseil auprès des agents immobiliers - A7finances



[Appliquer la déontologie dans les relations avec les confrères agents immobiliers // 16:31](#)
Mickaël Blondel - Conseil auprès des agents immobiliers - A7finances



[Gérer l'agence immobilière en respectant le code de déontologie // 12:59](#)
Mickaël Blondel - Conseil auprès des agents immobiliers - A7finances



[Le pitch, ma carte de visite vocale // 10:01](#)
Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[La prospection téléphonique // 10:26](#)
Eric Niaufre - Expert en développement commercial PME - Prospactive / CATOMA DEVELOPPEMENT



[Prendre des rendez-vous par téléphone // 12:04](#)
Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia



[Déclencher le bouche-à-oreille // 4:06](#)
Christine Pedditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[La CRM au quotidien // 11:40](#)
Eric Quénoy - Facilitateur commercial et marketing - Les Pôles



[Inventorier les réseaux sociaux et choisir ceux qui vous conviennent // 18:13](#)
Tristan Seulliet - Expert en marketing digital - Atraki



[Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication digitale // 14:58](#)
Jacques Hellart - Création d'entreprises, stratégie communication, marketing web et médias sociaux - Hellart J



[Utiliser Facebook professionnellement // 15:47](#)
Joëlle Walraevens - Formateur Auteur Conférencier, Spécialiste LinkedIn - HUBICC



[Comprendre le langage non verbal // 12:16](#)
Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[Détecter les mensonges // 16:11](#)
Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[Préparer son mental pour gagner ses ventes // 9:50](#)
Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[Gagner en confiance pour gagner ses ventes // 14:03](#)
Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series



[Déclencher la vente](#) // 6:38

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Comment créer une équipe qui vous est dévouée ?](#) // 14:30

Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series



[Facteurs clés de succès de la cohésion d'équipe](#) // 10:25

Jean-Jacques Montlahuc - Intervenant en intelligence collective & management - Le team builder



[Traiter vos collaborateurs comme des clients](#) // 6:59

Marc Roussel - Consultant en management - Ircar-Formation



[Manager positivement ses collaborateurs](#) // 9:22

Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea



[Manager des personnalités difficiles](#) // 16:00

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Organiser et animer une réunion](#) // 11:41

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



[Suivre la réalisation des objectifs de ses collaborateurs](#) // 11:27

Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea



[Vendre avec des agents commerciaux](#) // 7:49

Développement commercial - Agent CO