

« OUVRIR SON AGENCE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE »

PRÉSENTATION DE LA FORMATION POUR LES PROFESSIONNELS

Réf. : FIP38A



LANCER UNE AGENCE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE : ENTRE CONFORMITÉ ET PERFORMANCE

Bien plus que l'obtention d'une carte professionnelle, c'est bâtir un modèle économique solide, conforme et différenciant, au service de vos mandants et de la performance de votre structure.

Grâce à une approche claire et progressive, vous découvrirez **tout ce qu'il faut savoir pour créer, structurer et développer votre agence** : obligations juridiques, organisation comptable, prospection, négociation, mise en marché... pour entreprendre en toute confiance.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- **Comprendre les obligations juridiques** liées à la création et la gestion d'une agence de transaction,
- **Obtenir et renouveler la carte professionnelle (carte T) dans les règles,**
- **Créer une structure juridique adaptée, gérer la TVA et organiser sa comptabilité,**
- **Générer des mandats** grâce à une stratégie commerciale multicanale,
- **Sécuriser ses estimations, mandats, offres et avant-contrats,**
- **Suivre un parcours client fluide jusqu'à la signature chez le notaire.**

En suivant cette formation, vous bénéficierez de :

- Un **contenu structuré et actionnable** à chaque étape de la création,
- Des **outils et modèles prêts à l'emploi** (tableaux de suivi, scripts commerciaux, ex. de mandats...),
- Des **QCM, cas pratiques et fiches de synthèse** pour valider vos acquis et passer à l'action rapidement.

Que vous soyez futur agent immobilier, indépendant, professionnel en reconversion ou gestionnaire souhaitant diversifier votre activité, **cette formation vous guidera pas à pas dans l'ouverture de votre agence.**

OBJECTIFS GLOBAUX PÉDAGOGIQUES

A l'issu de la formation, les apprenants seront capables de :

- Expliquer le cadre légal encadrant la transaction immobilière et les obligations liées à la carte T,
- Créer juridiquement leur agence et structurer son fonctionnement administratif et comptable,
- Définir et mettre en œuvre une stratégie d'acquisition de mandats et de développement commercial,
- Réaliser des estimations, contractualiser des mandats et organiser une mise en marché efficace,
- Accompagner leurs clients jusqu'au compromis de vente dans un cadre sécurisé et professionnel,
- Recruter, encadrer et fidéliser un réseau de collaborateurs ou mandataires.

THÉMATIQUES

- **Cadre légal & conformité d'une agence,**
- **Création juridique, choix de structure & mise en place financière,**
- **Marketing, génération de mandats & développement réseau,**
- **Mandats, estimation & mise en marché,**
- **Négociation, offres, avant-contrats & financement acquéreur ,**
- **Organisation opérationnelle, gestion des biens et lancement.**

Formation répondant aux obligations des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières.
L'obligation de formation est 14 heures par an ou 42 heures sur 3 années consécutives.

« OUVRIR SON AGENCE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE »

PROGRAMME DE LA FORMATION

Réf. : FIP38A



FORMATION INNOVANTE 100% E-LEARNING, QUI ALLIE INTELLIGENCE ET INTERACTIVITÉ

Durée : 35 heures (100 % e-learning)

Objectif : acquérir les compétences juridiques, commerciales, techniques et organisationnelles pour ouvrir une agence de transaction immobilière solide, conforme, performante et axée sur la satisfaction client.

Programme : 6 modules

Vous souhaitez créer votre propre agence immobilière et devenir un acteur reconnu de la transaction ?

Notre formation « **Ouvrir son agence de transaction immobilière** » est faite pour vous.

De la conformité juridique à la stratégie commerciale, vous apprendrez à structurer votre activité, générer des mandats, négocier efficacement, et sécuriser chaque étape jusqu'à la signature finale... avec rigueur et ambition.

MODULE 1 - CADRE LÉGAL & CONFORMITÉ D'UNE AGENCE (6h)

- Comprendre les obligations légales,
- Choisir le bon statut et sécuriser l'ouverture.

> QCM d'évaluation

MODULE 2 - CRÉATION JURIDIQUE, CHOIX DE STRUCTURE & MISE EN PLACE FINANCIÈRE (6h)

- Créer légalement son agence,
- Choisir la structure adaptée,
- Maîtriser les bases comptables et fiscales,
- Sécuriser le financement.

> QCM d'évaluation

MODULE 3 - MARKETING, GÉNÉRATION DE MANDATS & DÉVELOPPEMENT RÉSEAU (6h)

- Générer des leads vendeurs,
- Constituer un stock de mandats signés et développer un réseau de collaborateurs.

> QCM d'évaluation

MODULE 4 - MANDATS, ESTIMATION & MISE EN MARCHÉ (6h)

- Sécuriser la contractualisation et accélérer la commercialisation.

> QCM d'évaluation

MODULE 5 - NÉGOCIATION, OFFRES, AVANT-CONTRATS & FINANCEMENT ACQUÉREUR (5h)

- Maîtriser la phase critique jusqu'au compromis.

> QCM d'évaluation

MODULE 6 - ORGANISATION OPÉRATIONNELLE, GESTION DES BIENS ET LANCEMENT (6h)

- Mettre en place les process internes,
- Gérer la relation avec les acteurs clés,
- Diversifier l'activité.

> QCM d'évaluation

COMMENCEZ DÈS AUJOURD'HUI !
Votre agence mérite une création maîtrisée, une gestion professionnelle et un développement réfléchi...

... pour transformer votre projet immobilier en une réussite entrepreneuriale durable.

CADEAU DE BIENVENUE !



**Documents BONUS
à télécharger**

**OFFERTS
POUR TOUTE INSCRIPTION**

CONNECT  -FORM
Boostez vos compétences avec l'innovation digitale



**RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT
VOTRE 1^{ER} RENDEZ-VOUS SUR
CALENDLY**

SCANNEZ-MOI !



06 70 74 67 80



contact@connect-e-form.fr



www.connect-e-form.fr

CONNECT E-FORM 16 Rue Saint-Antoine du T, Bureau 3 31000 Toulouse – France
SARL au capital de 100 € – Code APE : 721Z – N° TVA : FR16988093670 – RCS Toulouse X XXX XXX XXX
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° XX XX XXXXX XX auprès du préfet de la région Occitanie.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.