Ofap
Formation & conseil



FORMATION À DISTANCE ET CERTIFIANTE

Conseiller Immobilier

NÉGOCIATEUR-GESTIONNAIRE IMMOBILIER

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Devenir conseiller-agent immobilier

Devenir conseiller-agent immobilier

Cette formation permet de maîtriser les étapes essentielles du parcours client immobilier, de la qualification des besoins jusqu'à la signature de l'acte authentique. Elle intègre les phases d'estimation, de valorisation des biens et de communication commerciale, en cohérence avec les attentes des clients et les objectifs commerciaux.

Elle favorise le développement d'une approche professionnelle, structurée et méthodique, orientée vers la performance, la qualité de l'accompagnement et l'obtention de résultats durables.

Objectifs pédagogiques

- Étudier le positionnement de son unité/service. Identifier les forces, les faiblesses et les évolutions du marché.
- Repérer les nouvelles offres et services. Proposer des solutions immobilières en lien avec les usages et modes de vie actuels.
- Accueillir et informer les clients sur tous les canaux. Adapter sa communication aux interlocuteurs. Garantir l'accessibilité du parcours client.
- Mettre en œuvre des actions de prospection coordonnées. Gérer les données dans le respect du RGPD. Mesurer la satisfaction et ajuster les actions commerciales.

Durée

133 heures (cours + e-learning) sur 12 semaines.

Délais

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

Pour qui ?

Conseillers immobiliers, agents mandataires, négociateurs

Personnes en reconversion vers les métiers de la transaction immobilière

Collaborateurs d'agences souhaitant renforcer leur expertise commerciale et juridique

Tarif

3 000 € TTC
De nombreuses possibilités : CPF / AGEFICE / OPCO / Facilités de paiement.

Prérequis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette. Webcam exigée.

Expérience professionnelle minimale de 2 ans

Accessibilité

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

Devenir conseiller-agent immobilier

Méthodes pédagogiques

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

Les contenus de cours

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

Les exercices d'évaluation

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

Les cours avec intervenant

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

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

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

Certification

- **Formation certifiante inscrite au RNCP 38896**
- **Négociateur gestionnaire immobilier - Bloc 2 : Participer au développement commercial omnicanal de l'unité service immobilier**

Titre certifié de niveau 5 codes NSF 313, enregistré au RNCP le 26/04/2024, délivré par isihlimoges.fr

Modalités d'évaluation

- **Préparation écrite d'un dossier professionnel retraçant un accompagnement client complet.**
- **Soutenance orale devant jury et simulantion d'une situation réelle.**

Devenir conseiller-agent immobilier

Les modules

Programme complet en 4 modules :

1

COMPRENDRE SON MARCHÉ ET ANALYSER LES OPPORTUNITÉS

- **Objectif :** Développer une lecture pertinente du marché immobilier et détecter les leviers commerciaux.

- Analyse des acteurs et dynamiques du marché
- Décryptage des tendances et signaux faibles
- Lecture des besoins clients selon les typologies de projets
- Identification des opportunités de prospection
- Pré-qualification des profils clients

2

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION CLIENT EN FACE À FACE ET À DISTANCE

- **Objectif :** Conduire un entretien de découverte structuré, qu'il soit mené en présentiel ou par téléphone.

- Techniques avancées de questionnement et reformulation
- Analyse du profil client et compréhension fine du besoin
- Posture professionnelle et communication interpersonnelle
- Gestion de la relation client par téléphone
- Accueil, prise de contact et accompagnement multicanal

3

CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE ET PRÉSENTER UN BIEN DE MANIÈRE CONVAINCANTE

- **Objectif :** Savoir structurer un discours clair, rassurant et adapté au profil client.

- Méthodes d'argumentation commerciale
- Mise en valeur des caractéristiques d'un bien
- Gestion des objections
- Communication commerciale orale et écrite
- Présentation du bien en rendez-vous, en visite et à distance

4

STRATÉGIE DE PROSPECTION ET PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

- **Objectif :** Mettre en place une prospection efficace et adaptée à son secteur.

- Méthodes d'argumentation commerciale
- Mise en valeur des caractéristiques d'un bien
- Gestion des objections
- Communication commerciale orale et écrite
- Présentation du bien en rendez-vous, en visite et à distance

Nos formateurs



Chahinez Meznad

Formatrice en commerce, négociation et management avec plus de 16 ans d'expérience, spécialisée dans l'accompagnement des professionnels. Elle a travaillé dans l'immobilier, réalisant prospection, négociation, commercialisation et accompagnement client jusqu'à la signature. Sa pédagogie active et son expertise en techniques de vente permettent de transmettre aux futurs agents immobiliers les compétences essentielles pour réussir.

Devenir conseiller-agent immobilier

Qui sommes-nous ?

Avec l'Ofap, explorez la formation qui dynamisera votre carrière !

Découvrez notre approche enrichissante de l'apprentissage à distance, adaptée pour vous aider à atteindre vos objectifs professionnels.

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

Pourquoi nous choisir

- **Un apprentissage flexible**
  Accédez à vos cours en ligne 24h/7j depuis le support de votre choix.
- **Un suivi privilégié**
  Profitez d'un accompagnement par un intervenant spécialisé et expert.
- **Des certifications reconnues**
  Boostez votre carrière avec des certifications reconnues en Europe.
- **L'Ofap est Qualiopi**
  L'Ofap est un organisme certifié Qualiopi et répond aux exigences qualités et à la conformité légale.

Vos avis !



Nouria M. Superviseur téléphonique

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



Benoit T. Cadre de santé

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

+ 500
Professionnels formés

+ 90%
Taux de réussite

4,8/5
Taux de satisfaction

Devenir conseiller-agent immobilier

Ofap
Formation & conseil

Nos solutions de financement

Le Compte Personnel de Formation

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Pour les actifs : tout détenteur de crédits personnels de formation.

Opérateurs de compétences

Cette offre de formation est éligible à OPCO opérateurs de compétences

Pour les sociétés, salariés

France Travail

Cette offre de formation est éligible à France Travail

Pour les demandeurs d'emploi

Agefice, Fif-Pl...

Cette offre de formation est éligible à AGEFICE

Pour les indépendants, dirigeants d'entreprises, professions libérales



On vous accompagne !

Devenir conseiller-agent immobilier

Ofap
Formation & conseil

Notre Offre

Formation

Conseiller immobilier

3000 € TTC*

133 heures (synchrone et asynchrone)

- **133 heures sur 12 semaines**
- **Cours avec intervenants experts 2x par semaine**
- **4 modules accessibles en ligne 24h/24**
- **Replays disponibles et contenus téléchargeables**
- **Certification RNCP38896 “Négociateur gestionnaire immobilier“ Bloc n°2 Participer au développement commercial omnicanal de l’unité/service immobilier**

Financement possible via CPF, OPCO, Pôle emploi ou financement employeur

Vous souhaitez suivre cette formation ?

Contactez-nous !

+33 (0)4 83 73 40 01

contact@ofap.fr

www.ofap.fr

Ofap - formation & conseil

