OLIMA GROUP
FORMATION • CONSEIL • ACCOMPAGNEMENT

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Techniques de vente immobilière (Neuf et ancien)

Mener une vente immobilière de manière professionnelle et efficace.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : mener une vente immobilière de manière professionnelle et efficace.

Objectifs opérationnels : à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser chaque étape de la transaction, de la prospection au compromis.
- Argumenter, gérer les objections, conclure la vente.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Immobilier ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Le processus de transaction immobilière

- Étapes de la vente : prospection, mandat, visite, offre, avant-contrat, acte authentique
- Rôles de l'agent, du notaire, du diagnostiqueur et du courtier
- Spécificités de la vente dans le neuf : VEFA, réservation, garanties
- Spécificités de l'ancien : diagnostics, copropriété, servitudes
- Documents à réunir à chaque étape

Module 2 — Découverte et qualification des acquéreurs

- Entretien de découverte : projet, critères, motivations, délais
- Qualification financière et capacité d'emprunt
- Sélection des biens à proposer
- Organisation et conduite de la visite
- Compte rendu de visite et suivi

Module 3 — Argumentation et traitement des objections

- Construction d'un argumentaire selon le profil acquéreur
- Présentation des points forts et des points faibles du bien
- Objections fréquentes : prix, travaux, quartier, charges

- Accompagnement de l'offre d'achat et transmission au vendeur
- Information du vendeur tout au long du processus

Module 4 — Conclusion de la vente et mises en situation

- Préparation du compromis ou de la promesse de vente
- Suivi des conditions suspensives et du financement
- Accompagnement jusqu'à la signature de l'acte
- Mise en situation : visite d'un appartement ancien avec objections
- Mise en situation : présentation d'un programme neuf sur plan

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.