Les fondamentaux du métier de négociateur immobilier

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1900057F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Découvrir le métier de négociateur et de conseiller en immobilier
- Appréhender les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière
- Assurer efficacement sa prospection et le suivi qui en découle
- Traiter la globalité des tâches afférentes au client acquéreur

Programme

- La cadre juridique du métier de négociateur immobilier : la découverte et l'environnement juridique du métier
- Les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière : le formalisme et les documents préalables à la négociation immobilière, le formalisme et les documents constatant la négociation immobilière
- Le traitement du client vendeur : organiser et réaliser sa prospection, rentrer de nouveaux mandats
- Le traitement du client acquéreur : gérer l'acquéreur du contact à la visite, gérer les offres et les engagements

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2209491S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1900057F