



## PARCOURS

Je gère l'administratif des transactions immobilières

# 28

## FORMATIONS VIDEO

de 8 à 15 min en moyenne



Environ 6h15  
pour se former

### PREREQUIS

Aucun

### OBJECTIFS

- 1/ Comprendre les principales étapes d'une transaction immobilière.
- 2/ Distinguer les différents types de mandats et les rédiger avec précision.
- 3/ Gérer efficacement les documents et informations relatifs aux biens immobiliers.
- 4/ Optimiser la diffusion des annonces immobilières sur différents canaux (sites web, réseaux sociaux, vitrines).
- 5/ Organiser les visites, y compris les visites virtuelles, pour promouvoir les biens.
- 6/ Suivre les étapes juridiques et administratives d'une vente, y compris la gestion des conditions suspensives et la transmission des documents au notaire.
- 7/ Gérer la facturation et la comptabilité liée aux transactions immobilières.

### PUBLIC VISE

Cette formation s'adresse principalement aux assistants immobiliers, aux agents immobiliers débutants, et à toute personne impliquée dans la gestion administrative des transactions immobilières. Elle est aussi utile aux étudiants qui préparent le BTS professions immobilières ou le Titre Professionnel Assistant immobilier.

### EXPERTS FORMATEURS

Les modules de cette formation sont dispensés par des experts immobiliers expérimentés, ayant une solide expérience dans la gestion des transactions, la rédaction de mandats, l'utilisation des outils numériques de diffusion d'annonces, et la gestion des aspects juridiques et comptables des ventes immobilières.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site [service-public.fr](http://service-public.fr) pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

## LES 28 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je suis assistant immobilier dans une agence immobilière spécialisée en transactions
- 2/ Je connais les principales étapes d'une transaction immobilière
- 3/ Je fais la différence entre un mandat simple et un mandat exclusif
- 4/ Je rédige les mandats de vente
- 5/ Je mets à jour le registre électronique des mandats
- 6/ J'obtiens toutes les informations sur le bien à vendre
- 7/ Je fais des photos du bien immobilier à vendre
- 8/ Je travaille le référencement naturel du site web de l'agence
- 9/ J'affiche un nouveau bien sur la vitrine de l'agence
- 10/ J'organise des visites virtuelles
- 11/ Je passe des annonces immobilières gagnantes
- 12/ J'utilise Netty pour diffuser des annonces
- 13/ Je choisis les portails immobiliers sur lesquels je passe des annonces
- 14/ Je passe des annonces sur les portails immobiliers
- 15/ Je passe des annonces sur les réseaux sociaux
- 16/ Je diffuse des vidéos sur Youtube
- 17/ Je diffuse une vidéo sur Instagram
- 18/ Je passe une annonce sur le Boncoin
- 19/ J'utilise ChatGPT pour être plus efficace
- 20/ J'utilise le logiciel de pige Yanport
- 21/ Je connais les différents types de promesse de vente
- 22/ Je constitue le dossier d'un compromis de vente
- 23/ J'organise les diagnostics immobiliers obligatoires pour une vente
- 24/ Je constitue le dossier pour une vente en l'état futur d'achèvement
- 25/ Je gère les échéances des conditions suspensives
- 26/ Je transmets les documents nécessaires à la rédaction de l'acte de vente par le notaire
- 27/ Je fais les factures et la comptabilité avec Sinao
- 28/ Je facture les honoraires de transaction

### **i** Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.