

FORMATION : COORDINATION AGENT IMMOBILIER ET NOTAIRE DANS LES ÉTAPES DE VENTE IMMOBILIÈRE

Durée :

1 journée (7h)

Formation pratique et
interactive

Public cible :

- Agents immobiliers
- Négociateurs
- Mandataires
- Assistants commerciaux
- Toute personne intervenant dans une transaction immobilière

Pré requis :

- Une connaissance générale de la transaction immobilière est recommandée.

Modalité :

- Lieu : présentiel (salle équipée) ou distanciel (visioconférence)
- Matériel : vidéoprojecteur, supports remis aux stagiaires
- Accessibilité : adaptée aux personnes en situation de handicap

OBJECTIF DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'identifier le rôle respectif de l'agent immobilier et du notaire, de comprendre les étapes d'une vente et d'optimiser la coordination entre les intervenants pour sécuriser la transaction, en validant ses acquis par un quiz.

POURQUOI CETTE FORMATION ?

La vente immobilière repose sur une collaboration étroite entre l'agent immobilier et le notaire. Chacun intervient à des moments clés avec des responsabilités distinctes, mais complémentaires. Une coordination insuffisante peut générer des retards, des incompréhensions ou des risques juridiques. Comprendre le rôle de chaque acteur, fluidifier la circulation des informations et anticiper les points de blocage permet de sécuriser la transaction et d'améliorer l'expérience client. Cette formation propose une lecture opérationnelle du processus de vente afin de clarifier les interactions professionnelles et de développer des pratiques collaboratives efficaces.



FORMATION : COORDINATION AGENT IMMOBILIER ET NOTAIRE DANS LES ÉTAPES DE VENTE IMMOBILIÈRE



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Identifier les missions respectives des acteurs de la vente.
- Comprendre le déroulement juridique d'une transaction immobilière.
- Fluidifier les échanges avec l'office notarial.
- Sécuriser l'accompagnement des clients.

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques illustrés d'exemples
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation collective
- Supports pédagogiques remis aux participants

MODALITE D'EVALUATION :

- **Diagnostic** : tour de table en ouverture
- **Formative** : études de cas et exercices au fil de la journée
- **Sommative** : quiz final
- **Satisfaction** : questionnaire de fin de formation

FORMATION : COORDINATION AGENT IMMOBILIER ET NOTAIRE DANS LES ÉTAPES DE VENTE IMMOBILIÈRE



DEROULE DE LA JOURNEE

Matinée (3h30)

Introduction : présentation des participants et recueil des attentes

Comprendre les rôles et responsabilités

- Missions principales de l'agent immobilier
- Missions principales du notaire
- Complémentarité des interventions

Les grandes étapes d'une vente immobilière

- Entrée du bien sur le marché
- Négociation
- Avant-contrat
- Acte authentique

Préparer un dossier de vente complet

- Documents relatifs au bien
- Situation juridique du vendeur
- Urbanisme
- Diagnostics

Cas pratique : constitution d'un dossier de vente et identification des pièces manquantes

FORMATION : COORDINATION AGENT IMMOBILIER ET NOTAIRE DANS LES ÉTAPES DE VENTE IMMOBILIÈRE

DEROULE DE LA JOURNEE

Après-midi (3h30)

L'avant-contrat : moment clé de coordination

- Promesse ou compromis
- Conditions suspensives
- Délais

Après la signature : accompagner la finalisation

- Levée des conditions
- Situation hypothécaire
- Urbanisme
- Copropriété
- Coordination jusqu'à la réitération

Cas pratique final : suivi complet d'une vente de la prise de mandat à la signature

Débriefing collectif et réponses aux questions

Évaluation finale : quiz de validation des acquis

PLAN D'ACCOMPAGNEMENT

- **Avant la formation** : recueil des attentes
- **Pendant la formation** : accompagnement individualisé lors des cas pratiques
- **Après la formation** : remise des supports et fiches mémo.

FORMATION : COORDINATION AGENT IMMOBILIER ET NOTAIRE DANS LES ÉTAPES DE VENTE IMMOBILIÈRE

TARIF :

- Présentiel 7 h : 294 € HT
- Distanciel 7 h : 245 € HT

*

Formation
inter ou intra-entreprise
(hors frais éventuels de
déplacement ou de logistique)

TAILLE DU GROUPE

De 6 à 12 participants
maximum

LIEU DE FORMATION

Dans vos locaux ou en
distanciel.

En cas de besoin de location d'une
salle externe, des frais
supplémentaires pourront être
appliqués.



Modalités et délais d'accès

Entrée possible tout au long de l'année,
sous réserve de disponibilités.

Délai indicatif entre la demande et
l'entrée en formation : 30 jours.

Inscription : via le formulaire de contact
du site ou par téléphone.

Accessibilité

Contactez notre Référente Handicap :
Mélissa Sayad
msayad@andrea-formation.com

FORMATION : COORDINATION AGENT IMMOBILIER ET NOTAIRE DANS LES ÉTAPES DE VENTE IMMOBILIÈRE



NOUS CONTACTER :

A votre disposition pour plus d'informations :

Mélissa SAYAD :



msayad@andrea-formation.com

06.68.43.37.77

Ann-Cécile JOUCHER :



acjoucher@andrea-formation.com

06.29.93.74.24

ANDREA FORMATION

Immeuble le triangle,
Pôle d'Excellence Jean-Louis 68, VIA NOVA
83 600 Fréjus

Siret : 988 191 219 00019

NDA : 93 83 08 463 83



<https://andrea-formation.com>

S'INSCRIRE

Présentiel



Distanciel

