



PROGRAMME DE FORMATION

Transaction immobilière

Immobilier

RÉFÉRENCE
WF-0144

VERSION
V2026-001

ÉDITION
1 octobre 2026

DOMAINE
Immobilier



DURÉE
42 h



MODALITÉ
**Distanciel ·
Présentiel**



PROGRAMME
37 modules
294 leçons



SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

🎯 Objectifs pédagogiques

Avec ce pack complet de formations Transaction immobilière de 30 modules (304 leçons) vous découvrirez tout les aspects des métiers de l'immobilier à travers 4 thèmes : le négociateur immobilier, la vente immobilière, la déontologie immobilière et la non-discrimination en immobilier.

Public visé

Tout public – Salariés – Entreprises – Alternants – Travailleurs indépendants – Demandeurs d'emploi – Particuliers en reconversion professionnelle.

Négociateur(trice) immobilier Agent immobilier

Gestionnaire de copropriété

Prérequis

Aucune connaissance théorique particulière en « Transaction immobilière » n'est exigée. Une première expérience professionnelle ou une pratique du domaine concerné est recommandée.

Comprendre et s'exprimer en français

Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible

Disposer d'une connexion Internet stable

Posséder une adresse électronique personnelle

Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation

Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Modalités et déroulement

Formation réalisée à distance sur la plateforme WILL FORMATION, avec accès individuel aux contenus pédagogiques, vidéos, exercices, quiz et travaux pratiques. Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée du parcours. Des classes virtuelles ou rendez-vous individuels peuvent être organisés lorsqu'ils sont prévus dans le parcours.

Sur demande et sous réserve de disponibilité, un espace équipé peut être proposé. L'adresse, les horaires, les équipements disponibles et les conditions d'accessibilité sont communiqués avant l'inscription.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement ou évaluation diagnostique avant l'entrée en formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours
- Exercices pratiques, études de cas, quiz et QCM
- Évaluation finale permettant de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Passage des épreuves de certification lorsque la formation prépare effectivement à une certification

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de leur demande d'inscription. Une étude personnalisée est réalisée afin de définir les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles appropriées. Lorsque le besoin ne peut pas être satisfait directement, une orientation vers un partenaire ou une structure spécialisée est proposée.

Référent handicap : handicap@will-formation.com

Tarifs et financement

Financement personnel (CPF) : **2 590 €**

OPCO : **1 470 €**

FIF PL : **1 100 €**

FAFCEA : **1 100 €**

AGEFICE : **2 470 €**

France Travail : **3 470 €**

Tarifs indicatifs TTC, par participant, en vigueur à la date d'édition du présent programme. Ils ne constituent ni une offre contractuelle ni un engagement de prise en charge : la mention d'un dispositif ne vaut pas accord de financement. Toute prise en charge reste soumise à l'éligibilité du bénéficiaire et à l'accord préalable du financeur. Les conditions tarifaires applicables sont celles confirmées au devis, à la convention ou au contrat de formation.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009.
WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

37 modules, 294 leçons — durée totale 42 h.

01 Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

02 L'agent immobilier

1. L'agent immobilier
2. Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?

03 La prospection immobilière

1. La prospection active
2. La prospection passive
3. Comment faire une bonne prospection ?

04 Les rendez-vous vendeur

05 R0

1. Introduction
2. Qu'est-ce que le R0 ?
3. Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
4. L'appel téléphonique du R0
5. Simulation R0

06 R1

1. Le R1 et son objectif
2. La préparation du R1
3. Présentation et installation chez le vendeur
4. La visite du bien et la ligne empathique
5. Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
6. Simulation R1 - 1ère partie
7. Simulation R1 - Variante n°1
8. Simulation R1 - Variante n°2
9. Simulation R1 - Variante n°3
10. Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

07 R2

1. Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
2. Présentation du CR estimation et rappel des prestations
3. Les forces et les faiblesses
4. Les outils d'estimation
5. Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
6. La défense du prix de votre estimation
7. Simulation R2 - 1ère partie
8. Simulation R2 - Variante n°1
9. Simulation R2 - Variante n°2
10. Simulation R2 - Variante n°3

08 Commercialisation du bien

1. Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
2. La découverte acquéreur
3. Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation)
4. La découverte acquéreur (simulation)
5. Comment réaliser une annonce de qualité
6. Comment réaliser une visite
7. La visite avec les clients (simulation)
8. Comment négocier une offre d'achat
9. R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la
10. commercialisation

09 Le mandat

1. Qu'est-ce qu'un mandat ?
2. Le mandat
3. Le mandat exclusif
4. Le mandat simple
5. Le mandat semi-exclusif
6. Les avenants au mandat de vente
7. Les causes qui entraînent la nullité du mandat

10 Que comporte le mandat exclusif ?

1. La désignation du vendeur
2. La désignation du mandataire et la désignation du bien
3. État d'occupation du bien
4. Prix de vente et honoraires du mandataire
5. La validité du mandat et les conditions générales du
6. mandat
7. Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions
8. commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
9. Reddition de comptes et élection de domicile
10. Pourquoi privilégier le mandat exclusif
11. Argumentaire pour défendre l'exclusivité

11 Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

1. Introduction
2. Le règlement de copropriété
3. Les procès verbaux d'assemblées générales
4. Les relevés de charge
5. La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la
6. copropriété
7. La fiche synthétique de la copropriété

12 Les pièces à collecter lors de la signature du mandat (suite)

1. Le constat d'exposition aux risques de plomb
2. L'état relatif à l'amiante
3. L'état de l'installation d'électricité et l'état de
4. l'installation du gaz
5. Le diagnostic de performance énergétique
6. L'état des risques, des pollutions, des parasites et des
7. termites
8. Loi Carrez – superficie
9. L'assainissement non collectif
10. Le diagnostic bruit et le pré-état daté

13 Les documents d'information précontractuelle

1. Document d'information précontractuelle signé en
2. agence
3. Document d'information précontractuelle signé hors
4. agence

14 L'offre d'achat et le compromis de vente

1. L'offre d'achat
2. La promesse de vente
3. Le compromis de vente

15 La promesse de vente

1. Les parties au contrat et l'information préalable des parties
2. parties
3. La déclaration des parties
4. Nature et description des biens
5. Diagnostics techniques
6. La déclaration du vendeur
7. L'état d'occupation
8. Les conditions générales de la vente
9. Les conditions financières de la vente
10. Le financement de l'acquisition
11. Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et
12. affirmation de sincérité
13. La réalisation de la vente
14. La survenance d'une crise sanitaire et faculté
15. de substitution
16. Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la
17. survenance d'un sinistre pendant la validité du
18. compromis et l'obligation de garde du vendeur
19. La clause de visite des biens avant signature
20. authentique et notifications électroniques
21. Le droit de rétractation et mode de notification
22. Annexes

16 Compromis de vente de biens en copropriété

17 Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

1. Introduction
2. Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à
3. un courtier ?
4. Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les
5. visites
6. Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis
7. signé
8. Quelle est la psychologie du banquier ?
9. Les différents types de prêt
10. Les franchises
11. Les différents types de garantie
12. Comment négocier le prêt bancaire ?

18 DIVERS THÈMES

1. Loi SRU
2. Procuration pour vendre
3. Cession compromis de vente
4. Accord de résolution amiable
5. Convention d'entreposage temporaire
6. Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
7. Le départ tardif du vendeur
8. Financement prorogation
9. L'état daté
10. Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
11. Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
12. Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
13. Comment réduire les frais de notaire ?

19 Cas pratiques

1. Introduction
2. Mandat exclusif - Partie 1
3. Mandat exclusif - Partie 2
4. Mandat simple (appartement)
5. Mandat semi-exclusif (appartement)
6. Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
7. Offre d'achat
8. Avenant offre d'achat acceptée
9. Compromis de vente - Partie 1
10. Compromis de vente - Partie 2
11. Compromis de vente - Partie 3
12. Compromis de vente - Partie 4
13. Compromis de vente - Partie 5
14. Déclaration de financement personnel
15. Procuration pour vendre
16. Prorogation du compromis de vente
17. Résolution amiable

20 Vente immobilière

1. indigne
2. L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective

21 GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE

1. Les pouvoirs des parties
2. Définition de la vente immobilière
3. Les contrats préparatoires
4. Le cadre de l'avant contrat
5. La stipulation de conditions
6. La protection du bénéficiaire
7. Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non
8. professionnel
9. La réglementation des versements d'argent
10. Les autres protections du bénéficiaire
11. Avants contrats et procédures collectives
12. La promesse unilatérale de vente
13. L'option réservée au bénéficiaire de la promesse
14. unilatérale de vente
15. Les indemnités d'immobilisation
16. L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée
17. d'option
18. L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la
19. levée de l'option
20. L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre
21. ou d'acheter après la levée de l'option.
22. L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la
23. dégradation du bien
24. La transmission de la promesse
25. La promesse unilatérale d'achat
26. La promesse synallagmatique et la vente sous signature
27. privée
28. Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant
29. vente
30. Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
31. Autres spécificités concernant la promesse de vente
32. La fiscalité de la promesse synallagmatique
33. Transmission de la promesse

22 LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

1. Nature et contenu du pacte de préférence
2. Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence
3. Les effets juridiques du pacte de préférence
4. Les clauses caractéristiques des avants-contrats
5. Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
6. La vente amiable d'immeuble
7. Les vices du consentement : l'erreur Les vices du
8. consentement : le dol
9. Les vices du consentement : la violence
10. Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre
11. d'un vice du consentement

23 CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES

24 LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES

1. L'immeuble
2. La détermination du prix de vente
3. Le prix lésionnaire
4. Le prix réel et sérieux
5. La vente affectée d'une condition
6. La vente affectée d'un terme

25 LES FORMALITÉS

1. Les formalités préalables à la vente
2. Le carnet d'information du logement
3. Le dossier de diagnostic technique
4. L'acte authentique
5. Les formalités postérieures à la vente

26 LES CLAUSES USUELLES

1. Les clauses usuelles

27 LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE

1. Les obligations du notaire

28 L'OBLIGATION DU VENDEUR

1. Le devoir d'information
2. L'obligation de délivrance – partie 1
3. L'obligation de délivrance – partie 2
4. L'obligation de délivrance – partie 3
5. La garantie d'éviction – partie 1
6. La garantie d'éviction – partie 2
7. La garantie des vices cachés – partie 1
8. La garantie des vices cachés – partie 2
9. La garantie des vices cachés – partie 3
10. Les garanties des vices de pollution

29 Obligations de l'acheteur

1. La première obligation de l'acheteur, celle de payer de
2. vente
3. Les autres obligations de l'acheteur

30 Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

31 La location-accession à la propriété immobilière

1. La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
2. Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur
3. Qu'est-ce que la location-accession ? ou du tiers
4. détenteur
5. Conditions de forme de la location-accession
6. La péremption de l'acte de saisie
7. Droits et obligation des parties au contrat de location
8. La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires
9. accession – Partie 1
10. Les garanties des parties au contrat de location
11. La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires
12. accession – Partie 1
13. Le devoir d'information et de protection
14. La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires
15. de l'accédant par location-accession – Partie 2
16. Le transfert de propriété par location-accession
17. L'audience et le jugement d'orientation dans
18. Le cas particulier de la location-accession le cas de
19. vente d'immeuble saisi d'immeubles en construction
20. Les cas de vente amiable de l'immeuble
21. Le Régime fiscal de la location-accession Saisi sur
22. autorisation judiciaire et de vente
23. Location-accession, quelles sont les régimes de TVA de
24. gré à gré au cours de la procédure et les droits
25. d'enregistrement qui s'appliquent ? d'adjudication
26. La vente par adjudication – Partie 1
27. La vente par adjudication – Partie 2

32 La vente avec faculté de rachat

1. La vente par adjudication – Partie 3
2. La distribution du prix – Partie 1
3. Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
4. La distribution du prix – Partie 2
5. Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
6. Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat

33 Le bail réel et solidaire

1. Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1
2. Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2
3. Le régime fiscal du bail réel solidaire

34 La publicité foncière

1. Principes généraux de la publicité foncière
2. L'effet relatif de la publicité foncière
3. Les domaines d'application de la publicité foncière
4. obligatoire – Partie 1
5. Les domaines d'application de la publicité foncière
6. obligatoire – Partie 2
7. Les domaines d'application de la publicité foncière
8. obligatoire – Partie 3
9. Les domaines d'application de la publicité foncière
10. facultative
11. Les conflits entre acquéreurs successifs
12. Le Régime de la publicité foncière – Partie 1
13. Le Régime de la publicité foncière – Partie 2
14. Le Régime de la publicité foncière – Partie 3

35 La saisie immobilière

1. La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses
2. conditions

36 La déontologie immobilière

1. Introduction
2. Présentation du groupe
3. Vos compétences dans le sens du code de déontologie
4. L'éthique professionnelle
5. Rappel TRACFIN et non-discrimination
6. Rsac, agents co et avis de valeurs
7. Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
8. Éthique professionnelle 2ème partie
9. Oubliez le low cost !!!
10. Respect des lois et règlements
11. La compétence
12. Conclusion

37 La non-discrimination en immobilier

1. Introduction
2. Petites histoires d'introduction vécues
3. Rappel légal précis
4. Comment peut réagir un locataire ?
5. Comment réagir face à la discrimination dans la
6. transaction immo ?
7. Comment réagir face à la discrimination dans la location
8. immo ?
9. D'une caricature à la vraie discrimination
10. Discrimination immobilière
11. Discrimination homophobe
12. Dérive d'actualité contre la communauté