

Programme de Formation

Le Marchand de Bien, un Client à Part de l'Agence Immobilière

Durée : 2 jours (16 heures)

Formateur : Stéphane Prat

Mode : Présentiel ou Distanciel

Objectifs de la formation :

1. **Comprendre la profession de marchand de bien pour mieux les accompagner :**
 - Découvrir les spécificités du métier de marchand de bien.
 - Identifier les besoins et attentes des marchands de bien en tant que clients.
2. **Connaître leurs impératifs financiers et fiscaux :**
 - Maîtriser les aspects financiers et les obligations fiscales liés aux activités des marchands de bien.
 - Appréhender les mécanismes de financement et de taxation des opérations menées par les marchands de bien.
3. **Savoir monter une opération de marchand de bien :**
 - Acquérir les compétences nécessaires pour structurer et conduire une opération immobilière typique d'un marchand de bien.
 - Analyser les étapes clés de la réalisation d'une opération, de l'achat à la revente, en passant par la rénovation.

Public cible :

- Agents immobiliers, courtiers, promoteurs, et autres professionnels du secteur immobilier souhaitant mieux comprendre et accompagner les marchands de bien dans leurs opérations.

Programme détaillé :

Jour 1 : Comprendre la Profession et les Impératifs Financiers des Marchands de Bien

Accueil et introduction

- Présentation des objectifs de la formation.
- Introduction des participants et clarification des attentes.

Introduction à la Profession de Marchand de Bien

- Définition et rôle du marchand de bien dans le secteur immobilier.
- Différences entre marchands de bien et autres investisseurs immobiliers.
- Étude de cas : Profil type d'un marchand de bien.

Pause

Les Impératifs Financiers des Marchands de Bien

- Stratégies de financement des opérations immobilières.
- Gestion des coûts : Achat, travaux, et frais annexes.
- Calcul des marges et rentabilité des opérations.
- Exercice pratique : Calcul de la rentabilité d'une opération.

Déjeuner

Les Obligations Fiscales des Marchands de Bien

- Régimes fiscaux applicables aux marchands de bien.
- TVA, droits de mutation, et autres taxes spécifiques.
- Études de cas : Analyse des impacts fiscaux sur une opération immobilière.

Pause

Atelier : Évaluer un Projet Immobilier

- Analyse d'un projet de marchand de bien : Viabilité financière et fiscale.
- Discussion de groupe et retours d'expérience.
- Synthèse des apprentissages de la première journée.

Jour 2 : Montage et Réalisation d'une Opération de Marchand de Bien

Révision des concepts clés de la première journée

- Retour sur les apprentissages.
- Questions et échanges entre participants.

Les Étapes Clés d'une Opération de Marchand de Bien

- Recherche et acquisition de biens : Stratégies de prospection.
- Planification des travaux et gestion de projet.
- Techniques de négociation et gestion des ventes.

Pause

Optimisation des Opérations pour Maximiser la Rentabilité

- Amélioration des processus de vente : Timing, marketing, et gestion des risques.
- Études de cas : Analyse critique de projets réussis et échecs.

Déjeuner

Atelier Pratique : Montage d'une Opération Complète

- Simulation : De l'achat à la revente d'un bien immobilier.
- Travail en groupe pour structurer et présenter un projet de marchand de bien.
- Feedback personnalisé sur les stratégies proposées.

Pause

Stratégies de Collaboration avec les Marchands de Bien

- Comment devenir un partenaire privilégié pour les marchands de bien.
- Techniques pour fidéliser et développer des relations commerciales durables.
- Exercice : Élaboration d'un plan de collaboration.

Clôture de la formation

- Synthèse des apprentissages et évaluation des compétences acquises.
- Plan d'action individuel pour appliquer les techniques apprises.
- Remise des attestations de formation et échanges entre participants.

Méthodologie pédagogique :

- **Théorie :** Apports conceptuels sur la profession de marchand de bien et les aspects financiers et fiscaux.
- **Pratique :** Ateliers, études de cas, et simulations pour renforcer l'apprentissage.
- **Interactivité :** Discussions, échanges de groupe, et feedback personnalisé.

Évaluation :

- Auto-évaluation continue lors des ateliers.
- Évaluation finale basée sur les performances durant les simulations et études de cas.

Cette formation vous apportera une compréhension approfondie de la profession de marchand de bien, ainsi que des outils pratiques pour les accompagner efficacement dans leurs opérations immobilières.

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Etre un professionnel de l'immobilier
- * Avoir une aisance orale

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85