

FICHE 08 Changer de camp : chasse immobilière & mandat de recherche

14 h — 7 h formation + 7 h ateliers

Public	Agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence et professionnels de la transaction.	Prérequis	Fondamentaux de la transaction immobilière et de la relation client.	Modalités	Groupe ; présentiel ou distanciel synchrone à préciser à la contractualisation.
Reconnaissance	Non certifiante ; attestation de fin de formation / réalisation.	Accès	Dates, lieu, tarif et délai communiqués lors de la programmation.	Intervenant	Frédéric Walther — expert immobilier agréé.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le positionnement et la valeur ajoutée d'un professionnel représentant l'acquéreur.
 - Organiser le sourcing, la sélection et la comparaison des biens pour gagner en efficacité.
- Maîtriser le mandat de recherche, la qualification du besoin et les limites de la mission.
 - Construire une expérience client différenciante jusqu'à la négociation et à l'acquisition.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE — 7 H DE FORMATION

Séquence	Durée	Contenu
Module 1 — Positionnement et cadre du mandat de recherche	1 h 30	Valeur ajoutée du chasseur ; périmètre de mission ; mandat, honoraires, obligations et traçabilité ; articulation avec les autres professionnels.
Module 2 — Qualification approfondie de l'acquéreur	1 h 30	Projet, budget, financement, critères essentiels et arbitrables ; méthode de hiérarchisation ; validation du cahier des charges.
Module 3 — Sourcing et pilotage de la recherche	2 h 00	Canaux de recherche ; réseau ; veille ; organisation de la prospection ; sélection ; grille comparative ; reporting et gestion du temps.
Module 4 — Visite, aide à la décision et négociation	2 h 00	Préparation de visite ; analyse critique du bien ; argumentation ; stratégie d'offre ; négociation ; suivi jusqu'à la sécurisation de l'acquisition.

ATELIERS PRATIQUES — 7 H

Atelier	Durée	Mise en pratique
Atelier 1	1 h 30	Conduire un entretien acquéreur approfondi et transformer les attentes en critères prioritaires.
Atelier 2	1 h 30	Rédiger une stratégie de recherche à partir d'un mandat et d'un budget contraint.
Atelier 3	1 h 30	Mettre en place une grille de comparaison objective de plusieurs biens.
Atelier 4	1 h 15	Préparer et jouer une négociation au nom de l'acquéreur.
Atelier 5	1 h 15	Construire un parcours client complet : reporting, visites, offre et sécurisation de la décision.

PRINCIPALES MODALITÉS QUALIOP

Méthodes / moyens : Apports structurés, échanges, études de cas, documents professionnels, grilles d'analyse, exercices chiffrés et mises en situation.	Évaluation : Positionnement et attentes en amont ; évaluations formatives ; productions des ateliers ; quiz/QCM ou cas de synthèse final.
Suivi / appréciation : Traçabilité de la présence ; participation ; questionnaire de satisfaction à chaud ; attestation de fin de formation.	Accessibilité / intervenant : Besoins spécifiques analysés en amont et adaptations recherchées avec le référent handicap. Frédéric Walther — expert immobilier agréé.