

IPSO FORMA

9 PROGRAMMES DE FORMATION – TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Durée : 14 heures par programme

- 7 h de programme structuré
- 7 h d'ateliers pratiques (5 ateliers)
- Positionnement, évaluations formatives et évaluation finale intégrés au parcours

Version actualisée au 1er septembre 2026

Note qualité : ces fiches reprennent les informations attendues pour la présentation et la mise en œuvre d'une action de formation au titre du Référentiel national qualité. Elles anticipent également les évolutions du décret n° 2026-728 du 1er août 2026, applicables à compter du 1er novembre 2026, notamment en matière d'information du public, d'objectifs opérationnels, de positionnement et d'évaluation.

Ce programme de formation résulte des versions antérieures amendées par les retours des sessions de formation successives.

Les programmes de formation IPSO FORMA sont élaborés à partir d'une méthode originale et propre à notre organisme sur un cahier des charges rigoureux.

Version du programme : 2,2

Intervenant : Frédéric Walther – Expert Immobilier agréé-

PROGRAMME – Construire la stratégie de commercialisation du bien

Du mandat signé au plan d'action commercial

Nature de l'action	Action de formation professionnelle continue – développement et perfectionnement des compétences.
Durée	14 heures – 2 jours de 7 heures (7 h de programme + 7 h d'ateliers pratiques).
Public visé	Agents immobiliers, négociateurs, mandataires, responsables d'agence et professionnels de la transaction disposant déjà d'une pratique du métier.
Prérequis	Maîtriser les fondamentaux de la transaction immobilière et disposer d'une expérience professionnelle de la relation vendeur/acquéreur.
Modalités	Présentiel ou classe virtuelle synchrone selon l'organisation retenue. Alternance d'apports, démonstrations, études de cas, travaux individuels et collaboratifs.
Délai d'accès	Selon calendrier de sessions et après validation de l'inscription / contractualisation. Délai précis communiqué au bénéficiaire avant l'entrée en formation.
Tarif	Sur devis selon modalité, effectif et conditions de prise en charge.
Reconnaissance	Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.
Accessibilité	Recueil des besoins en amont. Adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles étudiées avec le bénéficiaire et, si nécessaire, mobilisation d'un réseau spécialisé handicap. Référent handicap : à renseigner par l'organisme.
Contact	IPSO FORMA – contact pédagogique et administratif selon les coordonnées figurant sur le devis, la convention ou la convocation.

Finalité et objectif général

Construire et piloter une stratégie de commercialisation cohérente avec le bien, le marché, les attentes du vendeur et les profils d'acquéreurs ciblés.

Objectifs opérationnels et compétences visées

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de analyser le potentiel commercial d'un mandat après l'avis de valeur.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de définir un positionnement marché, une cible acquéreur et une promesse commerciale.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de construire un plan de diffusion multicanal et une landing page dédiée au bien.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de formaliser les engagements réciproques avec le vendeur dans un contrat qualité.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de piloter la commercialisation par des indicateurs et décider des ajustements utiles.

Positionnement et analyse du besoin

En amont de la formation : questionnaire de positionnement portant sur l'expérience du participant, ses pratiques actuelles, ses difficultés rencontrées et ses attentes. Les cas et exercices peuvent être adaptés aux profils du groupe et aux situations professionnelles communiquées par le commanditaire.

Jour 1 – Programme structuré : 7 heures

Durée	Séquence	Contenu
1 h 30	Diagnostic commercial du mandat	Segmentation du bien, analyse des forces/faiblesses, contexte concurrentiel, objectifs du vendeur, délai cible.
1 h 45	Positionnement et ciblage	Cibles prioritaires, persona acquéreur, valeur perçue, arguments différenciants, cohérence prix/marché.
1 h 45	Plan de commercialisation	Portails, fichier acquéreurs, réseaux, emailing, partenariats, lancement, landing page, calendrier de diffusion.
2 h 00	Pilotage et contrat qualité vendeur	Engagements agence/vendeur, reporting, critères de performance, rendez-vous de suivi, scénarios de réajustement à 30/60/90 jours.

Jour 2 – Module ateliers pratiques : 7 heures

Durée	Atelier	Mise en pratique
1 h 15	Atelier 1 – Construire le plan de commercialisation d'un mandat réel	À partir d'un dossier, bâtir la feuille de route commerciale complète.
1 h 15	Atelier 2 – Définir le persona de l'acquéreur cible	Identifier motivations, freins, budget, parcours et arguments de déclenchement.
1 h 30	Atelier 3 – Concevoir une landing page immobilière	Structurer contenu, preuves, visuels, appels à l'action et formulaire de qualification.
1 h 30	Atelier 4 – Élaborer un contrat qualité vendeur	Formaliser engagements, fréquence des comptes rendus et règles de coopération.
1 h 30	Atelier 5 – Décider à 30, 60 et 90 jours	Interpréter les indicateurs et choisir entre maintien, adaptation du marketing ou repositionnement du prix.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Pédagogie active centrée sur des situations professionnelles réelles de transaction immobilière.
- Apports structurés, démonstrations, échanges de pratiques et analyse de cas.
- Mises en situation, jeux de rôle, grilles de décision et production d'outils directement réutilisables en agence.
- Utilisation raisonnée de l'IA lorsque pertinente, avec contrôle humain des résultats et vigilance sur les données utilisées.
- Débriefing collectif et feedback du formateur après chaque atelier.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Support de formation remis aux participants et fiches outils / check-lists adaptées au thème.
- Ordinateur, vidéoprojecteur ou solution de visioconférence, connexion internet et outils collaboratifs selon modalité.
- Cas pratiques, dossiers immobiliers reconstitués, grilles d'analyse et modèles de tableaux de bord.
- Encadrement par un formateur disposant d'une expertise opérationnelle en transaction immobilière et en formation professionnelle.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation diagnostique : questionnaire de positionnement en amont.
- Évaluation formative : questions, exercices, productions et feedback au fil des séquences.
- Évaluation des compétences : observation à partir d'une grille critériée lors des ateliers et étude de cas de synthèse.



- Évaluation finale : QCM ou quiz de validation complété par la restitution du dernier atelier ; seuil de réussite recommandé : 70 % des critères / réponses attendus.
- Suivi de l'assiduité : émargement par demi-journée ou dispositif de traçabilité adapté au distanciel.
- Évaluation de satisfaction à chaud ; possibilité d'un recueil à froid selon le dispositif qualité de l'organisme.

Critères de réussite et livrables

Le participant valide la formation lorsqu'il participe aux séquences prévues, réalise les travaux demandés et démontre, dans l'étude de cas ou la mise en situation finale, sa capacité à mobiliser les méthodes et outils travaillés. Les productions d'atelier constituent des livrables opérationnels réutilisables dans sa pratique professionnelle.

Indicateurs de résultats à renseigner par l'organisme

Taux de satisfaction	95,6 %
Taux d'assiduité	100 %
Taux d'atteinte des objectifs	98 %
Méthode de calcul	Recueil des résultats des ACM et audits de satisfaction à chaud et à froid

Prévention des ruptures et accompagnement

Les difficultés d'apprentissage, contraintes techniques ou besoins d'adaptation sont identifiés au plus tôt. Le formateur et l'organisme proposent, selon la situation, des ajustements de consignes, des supports complémentaires, une assistance technique ou une réorganisation compatible avec les objectifs et les conditions de la prestation.