

Programme de formation

Comprendre la profession de marchand de biens

Le métier de marchand de biens vous attire ? Notre formation vous fournit les méthodes, les calculs précis et la stratégie nécessaires pour réussir. Découvrez comment créer de la valeur à chaque étape et éviter les pièges. Rejoignez Immodeal Academy et transformez votre ambition en succès.

OBJECTIF PROFESSIONNEL VISE

Formation de 3 jours consécutifs pour comprendre la profession de marchands.

L'objectif est simple : que vous repartiez avec une vision claire du métier et les bases solides pour passer à l'action en toute sécurité.

Ce que vous allez apprendre :

- Comprendre le **fonctionnement juridique et fiscal** du métier.
- Identifier **les bonnes affaires** et **analyser la rentabilité** d'une opération.
- Maîtriser les **étapes d'un projet** : du compromis à la revente.
- Découvrir **les stratégies de financement** et les partenariats possibles.
- Éviter les **erreurs classiques** qui font perdre temps et argent

Objectifs opérationnels de la formation :

- Comprendre le fonctionnement juridique et fiscal du métier.
- Identifier les bonnes affaires et analyser la rentabilité d'une opération
- Maîtriser les étapes d'un projet : du compromis à la revente.
- Découvrir les stratégies de financement et les partenariats possibles
- Éviter les erreurs classiques qui font perdre temps et argent.

NATURE DE L'ACTION DE FORMATION

Action réalisée en présentiel et en INTRA entreprise

Durée : 3 jours soit 27h heures

Horaires de formation : 9h-12h30 / 13h30-18h

DELAI D'ACCES A LA FORMATION

2 semaines minimum à la date de la demande de formation

MODALITES D'INSCRIPTION

Merci de contacter Stéphane PRAT au 0656678524 ou par mail : stephane.prat@bpe-holding.com

Programme de formation

Comprendre la profession de marchand de biens

PUBLIC VISÉ

- **Les particuliers** qui souhaitent comprendre et se lancer dans leur première opération professionnelle.
- **Les négociateurs immobiliers** qui veulent élargir leurs compétences, mieux accompagner leurs clients, ou préparer leur évolution vers l'activité de marchand de biens.
- **Les marchands de biens débutants qui ont besoin de se structurer**

A L'ATTENTION DES PERSONNES AYANT BESOIN D'UNE AMELIORATION SPECIFIQUE POUR LEUR FORMATION

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté nous vous remercions de contacter Stéphane PRAT directement au 0656678524 ou par email à l'adresse stephane.prat@bpe-holding.com

PRÉREQUIS DES STAGIAIRES AVANT FORMATION

- Être à l'aise avec les **outils numériques de base** : navigation internet, bureautique (traitement de texte, tableur simple), outils d'évaluation et de documentation d'urbanisme
- Être en mesure d'interpréter des **données chiffrées simples** (ex : volumes de ventes/prix au m², rentabilité)
- Avoir accès à un **ordinateur portable avec connexion internet** pour suivre la formation, effectuer les recherches et produire les livrables attendus

FORMATEURS

- Stéphane PRAT (stephane.prat@bpe-holding.com - 0673845582) : 20 ans d'expérience dans l'immobilier neuf et ancien, 10 ans de formation auprès de professionnels de l'immobilier et 3 ans comme Directeur des investissements chez Financière Immo Partners, financeur d'opérations de marchands de biens.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Pour toute question pédagogique n'hésitez pas à contacter Stéphane PRAT stephane.prat@bpe-holding.com

Programme de formation

Comprendre la profession de marchand de biens

CONTENU DU PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION

Première journée (8h) :

Comprendre le métier de marchand de biens
Trouver et négocier les meilleures opportunités

Seconde journée (8h) :

Financement et montage juridique
Rénovation et valorisation des biens

Troisième journée (8h) :

Stratégies de revente et rentabilité
Étude de cas & Mise en situation réelle

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES UTILISES

Cette formation s'appuie sur une ingénierie pédagogique active, structurée et progressive, qui articule **4 approches complémentaires** :

- **Transmissive** : transmission des notions essentielles et des repères clés
- **Béavioriste** : apprentissage par l'action, au travers d'exercices guidés et de cas pratiques
- **Constructiviste** : construction des compétences par l'expérimentation et la mise en logique des acquis
- **Socio-constructiviste** : dynamique de groupe, échanges, retours d'expérience et co-construction

□ **Pédagogie inversée** : les participants sont invités à produire, tester et questionner tout au long du parcours. Ils repartent avec des **outils opérationnels**, des **livrables directement réutilisables**, ainsi qu'un **plan d'action** et des objectifs professionnels clarifiés.

Un **diagnostic initial** est réalisé en ouverture de formation afin d'adapter les contenus au niveau, au contexte et aux besoins concrets de chaque participant.

Enfin, des temps réguliers d'**ateliers**, d'**échanges** et de **questions/réponses** jalonnent les sessions pour renforcer la mémorisation, lever les blocages et faciliter une **mise en application immédiate** dans son activité.

MOYENS MATERIELS UTILISES EN FORMATION

- Un questionnaire sera réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer votre montée en compétences.
- **Avant toute inscription, vos besoins sont analysés afin de vérifier qu'ils sont en adéquation avec la formation par l'intermédiaire d'un questionnaire.**
- Un QCM de validation des compétences en fin de formation.

Pour toute situation de handicap, nous réaliserons ensemble un parcours personnalisé. un parcours personnalisé.

Programme de formation

Comprendre la profession de marchand de biens

SUIVI ET ÉVALUATION TOUT AU LONG DE LA FORMATION

- Une feuille d'émargement est signée par les apprenants et les formateurs et par demi-journée de formation, elle permettra de justifier de la réalisation de la formation.
- Un questionnaire individuel de la satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la formation
- Un certificat de réalisation individuel de la formation sera produit

SANCTION DE FIN DE FORMATION

Un certificat de réalisation est remis individuellement à chaque stagiaire et aux autres acteurs en fonction du besoin

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation avec un règlement intérieur de la formation et les conditions de vente.

Document réalisé et signé le 05/01/2026

