

Comprendre la profession de marchand de biens

Le métier de marchand de biens vous attire ? Vous les côtoyer de part votre profession? Notre formation vous fournit les méthodes, les calculs précis et la stratégie nécessaires pour renforcer vos compétences. Découvrez comment créer de la valeur à chaque étape et éviter les pièges.

Format, durée et accès

- Action réalisée en présentiel en INTRA ou EXTRA entreprise
- Durée : 3 jours soit 24h heures
- Horaires de formation : 9h-12h30 / 13h30-18h
- Délai d'accès à la formation : 2 semaines minimum à la date de la demande de formation
- Modalités d'inscription : contacter Stéphane PRAT au 0656678524 ou par mail : stephane.prat@bpe-holding.com

Objectif professionnel visé

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.

Session conçue pour apporter des bases directement mobilisables, dans une logique terrain, structurée et opérationnelle.

Objectifs de la formation

Objectifs opérationnels de la formation

- comprendre le fonctionnement réel du métier de marchand de biens,
- repérer une opération potentiellement intéressante,
- analyser rapidement sa faisabilité,
- identifier les principaux risques juridiques, financiers et opérationnels,
- structurer une première approche de financement,
- définir une stratégie de valorisation et de revente cohérente.

Compétences visées

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- expliquer le fonctionnement du métier de marchand de biens,
- identifier les grandes stratégies d'opérations,
- analyser un marché local et un bien immobilier dans une logique de revente,
- repérer les principaux risques d'une opération,
- chiffrer les grands postes de coût d'une opération,
- comprendre les fondamentaux du financement et du montage,
- définir une stratégie de valorisation et de revente,
- prendre une décision Go / No Go sur une première opération simple.

Public visé

- Les particuliers qui souhaitent comprendre et se lancer dans leur première opération professionnelle.
- Les négociateurs immobiliers qui veulent élargir leurs compétences et mieux accompagner leurs clients.
- Les marchands de biens débutants qui ont besoin de se structurer.

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.
- Avoir accès à un ordinateur portable avec connexion internet pour suivre la formation, effectuer les recherches et produire les livrables attendus.

Accessibilité et amélioration spécifique pour la 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 06.73.84.55.82 ou par email à l'adresse contact@immodeal-academy.fr

Équipe pédagogique et déroulé

Formateurs

Stéphane PRAT (contact@immodeal-academy.fr - 06.73.84.55.82) : 20 ans d'expérience dans l'immobilier neuf et ancien, 10 ans dans la 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 - contact@immodeal-academy.fr

Contenu du programme de l'action de formation

Première journée (8h)

Comprendre le métier et savoir repérer une bonne opération

- Comprendre le métier de marchand de biens
- Les différentes stratégies d'un marchand de biens
- Lire un marché local avant d'acheter
- Analyser un bien comme un marchand de biens
- Les fondamentaux de la négociation d'acquisition
- Atelier pratique : analyser une opportunité

Seconde journée (8h)

Savoir sécuriser, financer et chiffrer l'opération

- Les bases juridiques à maîtriser avant d'acheter
- Promesse, compromis, conditions suspensives
- Les points de vigilance dans les engagements
- Comprendre ce qu'il faut sécuriser avant signature
- Éviter les erreurs juridiques des premières opérations
- Les vérifications indispensables avant de se positionner
- Chiffrer une opération de marchand de biens
- Comprendre la rentabilité d'une opération
- Les fondamentaux du financement
- Structurer simplement son montage juridique
- Atelier pratique : chiffrer et sécuriser une opération

Troisième journée (8h)

Savoir piloter, revendre et éviter les erreurs qui coûtent cher

- Comprendre la logique de rénovation et de valorisation
- Savoir piloter une opération sans se disperser
- Préparer la revente dès l'achat
- Les stratégies de revente
- Les erreurs qui font perdre de l'argent
- Méthode complète d'analyse d'une opération
- Étude de cas fil rouge : simulation d'une première opération
- Synthèse, plan d'action et évaluation des acquis

Positionnement de la formation

Le programme est conçu pour donner une vision claire du métier, structurer la montée en compétence et permettre une première appropriation des outils, raisonnements et réflexes indispensables à la compréhension d'une opération de marchand de biens.

Méthodes et outils pédagogiques utilisés

Ingénierie pédagogique active, structurée et progressive

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

Approches mobilisées

- Transmissive : transmission des notions essentielles et des repères clés.
- Behavioriste : apprentissage par l'action, au travers d'exercices guidés et de cas pratiques.

Approches mobilisées (suite)

- 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 et adaptation

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.

Ateliers et mise en application

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 matériels, suivi et évaluation

Moyens matériels utilisés 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.

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