



# Programme de formation.

## DEVENIR MANDATAIRE IMMOBILIER

Cette offre de formation est éligible à

**MON  
COMPTE  
FORMATION**

moncompteformation.gouv.fr



**Le parcours de formation qui vous aide à atteindre vos objectifs !**

**Intensif** (Présentiel ou classe virtuelle)

**35H**

**35H** de formation  
en groupe



**6 MOIS** d'accompagnement  
individuel

**6 MOIS** d'accès à la  
plateforme CréActifs



Démarrage  
tous les 2 mois

→ **JE RÉSERVE MA PLACE**

**Individuel** (Présentiel ou visioconférence)

**10H**

**10H** d'accompagnement  
individuel



**6 MOIS** d'accès  
à la plateforme  
CréActifs



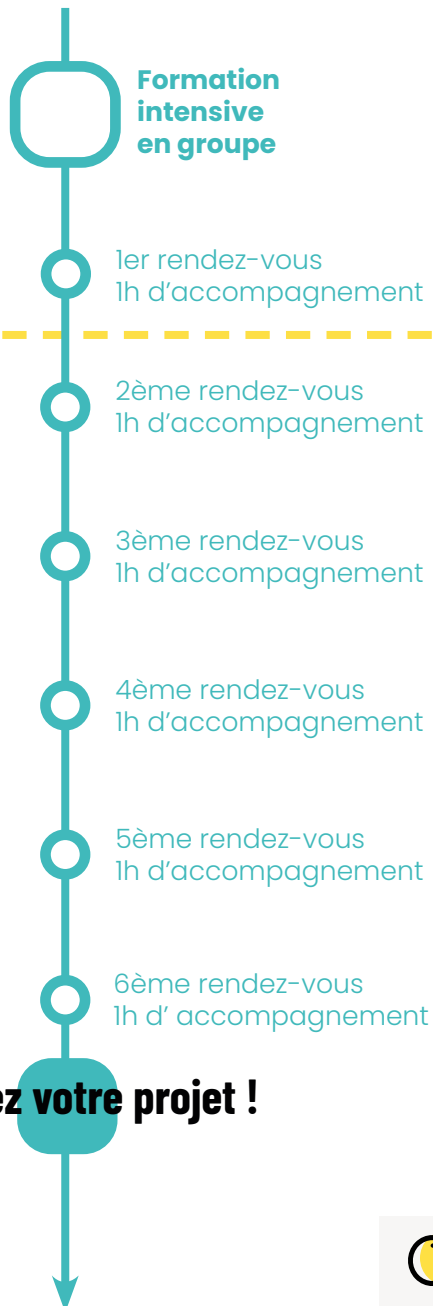
Démarrage possible  
à tout moment

→ **JE RÉSERVE MA PLACE**

# DEVENEZ MANDATAIRE IMMOBILIER EN 6 MOIS !

## FORMAT INTENSIF :

### Début de formation

**Mois 1****Accès à la  
plateforme  
en ligne  
CréActifs**

Cette interface accessible 24h/24 contient :

- ✓ Vos supports de cours (vidéos, textes, exercices, questions de réflexion, podcasts, etc.)
- ✓ Des documents supports téléchargeables (fiches synthèse, outils, etc.)
- ✓ Des activités interactives
- ✓ Des quiz
- ✓ Le réseau des entrepreneurs CréActifs
- ✓ Une hotline pour poser toutes vos questions (réponse garantie sous 24h)
- ✓ Des contenus de formation complémentaires

**Mois 2****Mois 3****Mois 4****Mois 5****Mois 6**

### POUR LE FORMAT INDIVIDUEL

- **Flexibilité sur les thématiques :** définissez conjointement avec le consultant/formateur les thématiques que vous souhaitez aborder
- **Rythme sur mesure :** accompagnement à la carte, personnalisé et à votre rythme

## OBJECTIFS

L'objectif de cette formation est de vous permettre d'acquérir les connaissances nécessaires afin de **lancer une activité de mandataire immobilier viable**.

A l'issue de cette formation, vous devez être capable de :

- Avoir une vision du marché de l'immobilier
- Réaliser une étude de marché et positionner votre offre
- Connaître la réglementation liée à la création d'entreprise dans le domaine de l'immobilier
- Définir les éléments financiers de votre projet
- Utiliser votre réseau, maîtriser les techniques de prospection et trouver vos clients

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### LE MÉTIER DE MANDATAIRE IMMOBILIER

L'adéquation Homme / Projet (identité et valeur ajoutée du créateur)  
Définir et positionner son offre (location, achat, vente, viager)  
L'immobilier d'entreprise, l'immobilier particulier

### ETUDE DE MARCHÉ

La concurrence  
Etude de la zone géographique et du secteur d'implantation  
Définir sa cible  
Les acteurs du marché (franchise, promoteur, investisseur locatif, vendeur...)  
Intégrer un réseau de mandataires indépendants

### RÉGLEMENTATIONS

La réglementation du marché de l'immobilier  
Les garanties obligatoires  
Le statut juridique et les démarches administratives

### FINANCEMENT

Gestion et comptabilité au quotidien  
Les investissements à prévoir  
La rémunération du mandataire immobilier  
Introduction au prévisionnel financier

### COMMERCIALISATION ET COMMUNICATION

La pige immobilière  
Développer son réseau et prospecter  
Les plateformes de génération de leads (SeLoger, leboncoin, Logic-immo...)  
Posture, discours commercial et négociation  
L'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur  
Les partenariats indispensables

### ET APRÈS ? OUVRIR VOTRE AGENCE IMMOBILIÈRE

Passer de mandataire à agent immobilier : les pré-requis  
Les formations et la carte professionnelle d'agent immobilier  
Ouvrir une agence ou rejoindre un réseau d'indépendant  
Trouver son local : bail commercial et fonds de commerce

*Notez que nous ne délivrons pas la carte professionnelle d'agent d'immobilier (carte « T ») à l'issue de cette formation.*

## POINTS FORTS

- Formateurs **eux-mêmes chefs d'entreprise** et experts dans leur domaine
- Formation enrichie par une plateforme de formation en ligne avec des vidéos, des fiches synthèse, des quiz
- Accompagnement individuel par un consultant en entrepreneuriat
- Mise en pratique immédiate sur votre projet
- Intervention de professionnels du secteur
- Adhésion à la Communauté des **8000 entrepreneurs** CréActifs (rencontres, mises en relation...)

## PUBLIC CIBLE ET PRÉ-REQUIS

Tout public ayant un **projet de création d'agence immobilière ou souhaitant devenir mandataire immobilier**.

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)



**Pour les classes virtuelles** : vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

## MÉTHODOLOGIE

Une théorie réduite à l'essentiel pour un maximum de mises en application sur votre projet.



CréActifs s'attache à créer entre les entrepreneurs des conditions favorables aux échanges vous amenant à **challenger et affiner votre projet**.

Même en Classe Virtuelle, les maîtres mots sont **l'interaction, la participation et la démonstration**.



## ACCOMPAGNEMENT-SUIVI

Afin de maximiser vos chances de réussite, pour la formation en intensif, vous bénéficiez de **6 heures d'accompagnement individuel étalées sur 6 mois**.

Pour les classes virtuelles, un référent technique est à votre disposition pour vous accompagner à n'importe quel moment en cas de besoin (aide à la connexion et à la prise en main de l'application).

SOS

## INTERVENANTS



Nos Consultants-formateurs sont **eux-mêmes Entrepreneurs** et sont avant tout passionnés par l'entrepreneuriat.

Ils sont spécialisés dans leurs domaines d'intervention respectifs et sont formés à la **transmission du savoir**. Leur complémentarité et leur **expérience entrepreneuriale allant de 4 à 40 ans** garantissent la qualité absolue de nos formations.

## ESPACE PERSONNEL CRÉACTIFS

Vous bénéficiez d'**une interface intuitive et fluide** accessible 24h/24 sur ordinateur, smartphone et tablette, vous permettant d'accéder à :



- Vos supports de cours (vidéos, textes, exercices, questions de réflexion, podcasts, etc.)
- Des documents supports téléchargeables (fiches synthèse, outils, etc.)
- Des activités interactives
- Des quiz
- Notre communauté d'entrepreneurs

Le contenu en ligne sur la plateforme est accessible pendant 6 mois.

## DÉMARCHE ET TRAVAIL PERSONNEL

Afin de tirer un maximum profit de nos formations, il est essentiel que vous entrepreniez des **démarches individuelles** pour **avancer dans votre projet** et appliquer le plan d'action élaboré au cours de la formation.

## ACQUISITION DES COMPÉTENCES



Afin d'**attester de votre montée en compétences** et de l'acquisition de vos connaissances, des exercices, études de cas et/ou oraux en lien avec votre projet sont réalisés tout au long et à la fin de la formation.

Après réalisation d'un test d'évaluation, une **attestation d'acquisition de compétences** vous sera remise en fin de formation.

## NOS CONVICTIONS

Chez CréActifs, nous sommes convaincus que **tout le monde peut être entrepreneur**. Nous pensons également que la formation des futurs entrepreneurs joue **un rôle essentiel dans la réussite de leurs projets**.

Selon nous, il n'y a rien de mieux qu'un entrepreneur pour former un entrepreneur !

“ Il n'y a rien de mieux qu'un entrepreneur pour former un entrepreneur ! ”

## COMMUNAUTÉ D'ENTREPRENEURS CRÉACTIFS

**+ 8000**  
ENTREPRENEURS

En participant à nos formations vous intégrez le réseau des **8000 entrepreneurs formés chez CréActifs** ! Vous aurez notamment accès à notre communauté en ligne. Vous pourrez y poser toutes vos questions aux entrepreneurs CréActifs et en cas de besoin, nous vous garantissons une réponse de l'un de nos consultants/formateurs **dans les 48h maximum**.

Nous organisons régulièrement des **soirées réseau** pour vous permettre de rompre l'isolement du dirigeant, vous ouvrir à de nouvelles opportunités en créant des **connexions et des synergies entre entrepreneurs**.

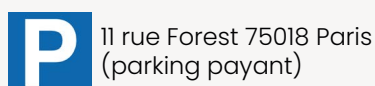
## SITUATION DE HANDICAP

En cas de **situation de handicap nécessitant des adaptations spécifiques**, n'hésitez pas à contacter notre référente handicap, Caroline Bories.

N°tel : **01 48 74 63 90** ou mail : **contact@creactifs.fr**

## ACCÈS

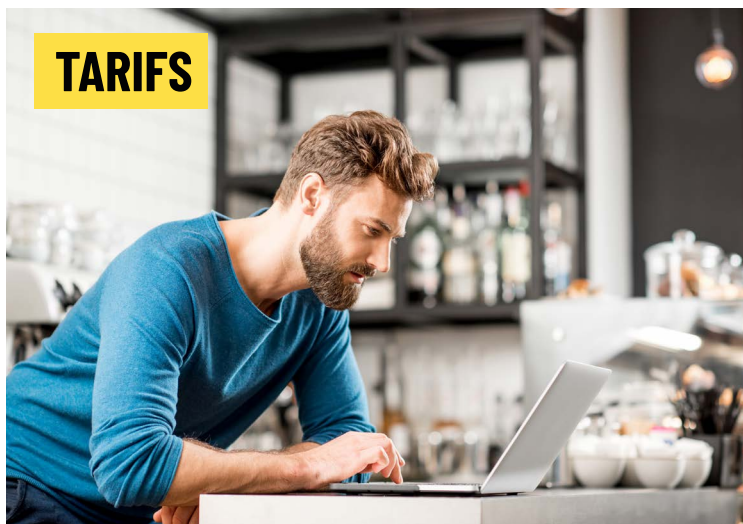
Les formations en présentiel ont lieu au **9 rue de Saint-Pétersbourg 75008 Paris**.



Nos locaux sont **accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite**.

Pour les classes virtuelles, vous pouvez vous connecter partout en France, y compris dans les DROM-COM et aussi à l'international.

## TARIFS



Nos tarifs sont disponibles  
sur notre site internet :  
**www.creactifs.com**

Formations éligibles à une prise  
en charge dans **99%** des cas

## UNE INSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE !

### 1. VOUS ÊTES SALARIÉ OU DEMANDEUR D'EMPLOI

**1**

Cliquez sur le format de votre choix :

- **Intensif** : Présentiel et Classe Virtuelle (en journée)

[immo.creatifs.com](http://immo.creatifs.com)

- **Individuel** : Présentiel et Visioconférence

[acc10immov.creatifs.com](http://acc10immov.creatifs.com)

**2**

Cliquez sur « **S'inscrire à cette session** ».

**3**

Cliquez sur « **Connexion** » si vous êtes déjà inscrit(e).  
Si **vous n'avez pas encore créé votre compte**, cliquez sur « **S'inscrire** », puis :

- Remplissez le formulaire avec votre **numéro de sécurité sociale**
- Saisissez **vos heures de DIF** le cas échéant

**4**

Validez votre dossier d'inscription.

**5**

**Sous 48h**, un conseiller en Entrepreneuriat prend contact avec vous par téléphone pour réaliser un **diagnostic personnalisé et valider votre inscription**.

L'entretien diagnostic de 15 min nous permet d'analyser et de comprendre votre situation, valider vos pré-requis afin de nous assurer que le **parcours de formation** est **adapté à vos besoins**.

**6**

Acceptez la formation.

UNE QUESTION ?  
BESOIN D'AIDE ?  
CONTACTEZ NOS  
CONSEILLERS EN  
ENTREPRENEURIAT AU  
01 48 74 63 90

**DÉMARREZ VOTRE FORMATION ET CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE !**

UNE INSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE !

## 2. VOUS ÊTES EN CONTRAT DE SÉCURISATION PROFESSIONNELLE (CSP), PLAN DE DÉPART VOLONTAIRE (PDV), PLAN DE SAUVEGARDE DE L'EMPLOI (PSE) OU VOUS RÉGLEZ EN FONDS PROPRES

1

### Contactez-nous !

Par téléphone du lundi au vendredi de 9h à 18h : **01 48 74 63 90**Par mail : **contact@creactifs.fr**

Nous vous apportons une réponse sous 48h !

2

Votre diagnostic personnalisé est réalisé avec **un conseiller spécialisé en Entrepreneuriat** par téléphone ou en face à face.L'entretien diagnostic de 15 min nous permet d'analyser et de comprendre votre situation, valider vos pré-requis afin de déterminer un **parcours de formation adapté à vos besoins**.

3

Recevez une proposition de parcours de formation adapté **dans les 4 heures** suivant votre diagnostic.**DÉMARREZ VOTRE FORMATION ET CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE !**