



La valorisation de la profession d'agent immobilier

Fiche programme – v.2 – 13/01/2026

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur salarié ou mandataire, avec une certaine expérience du terrain
- Objectifs :** - consolider et améliorer sa culture immobilière à travers de nombreux thèmes dont il convient de connaître l'actualité ;
- consolider et améliorer sa posture immobilière à travers de nombreuses techniques commerciales ou de gestion de son organisation ;
- consolider et améliorer sa structure immobilière à travers la conviction vécue d'une activité indépendante comparable à celle d'un chef d'entreprise
- Aptitude et compétences :** - l'apprenant dispose d'une certaine expérience du métier avec une ferme volonté de redorer la profession aux yeux du public, en incarnant un professionnel optimal
- Durée :** - 14.00 heures
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
- Tarifs :** - 2 400 € HT par personne / 1 500 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis)
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive, active et participative avec des mises en perspective et cas pratiques ;
- session vivante sur fond d'échanges libres
- Modalités d'évaluation :** - questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF
- Nota bene :** - cette formation répond à un enjeu d'exigence générale sur l'exercice maîtrisé de la profession si bien qu'elle est un excellent test en même temps
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

INTRODUCTION : réflexions autour de la notion de valeurs vécue et perçue selon le point de vue (client, agent) et comment les améliorer

Enumération de 100 thèmes dispensés à travers une lecture en trois volets :

1. **Culture** : des savoirs immobiliers divers et très variés
2. **Posture** : des savoir-faire à connaître, à consolider, réviser, apprendre
3. **Structure** : des savoir-être ainsi qu'une organisation conscientieuse de son rôle d'agent en tant que pilote d'une activité indépendante

Indicateurs de résultat à fin 2025

Taux de satisfaction : 100%

Nombre de stagiaires formés à ce thème : 25