NOUVEAUTÉ

Immobilier

*Réf : 303IM08*

# Agents et courtiers : une alliance gagnante

0.5 jour (=3h30)
Ajouté le 23/01/2026 – Modifié le 23/01/2026

**220€ Net de taxe**

Apprenez à créer un partenariat intelligent et durable avec les courtiers en prêt immobilier pour gagner du temps, sécuriser vos compromis et fidéliser vos clients

## Objectifs

- Identifier les complémentarités entre agents et courtiers
- Identifier les limites légales du rôle de chacun (code monétaire et financier)
- Mettre en place un partenariat gagnant-gagnant avec un courtier
- Gérer la communication et le suivi client de manière collaborative
- Fidéliser ses clients grâce à un accompagnement global (immobilier + financement)

## Compétences visées

- Fluidité du parcours client "recherche → financement → signature"
- Réduction des délais entre compromis et acte
- Création de partenariats récurrents et rentables
- Clients mieux accompagnés, plus satisfaits, et plus fidèles

## Public

Agents immobiliers, mandataires, dirigeants d'agence, responsables d'équipe

**Prérequis** : Prérequis : Aucun
**Accessibilité**: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.
**Délais d'accès** : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

## Programme

NOUVEAUTÉ

Immobilier

*Réf : 303IM08*

# Agents et courtiers : une alliance gagnante

**Le rôle du courtier et celui de l'agent immobilier**

- Distinction juridique des missions et responsabilités
- Les risques de confusion et les limites de la prescription
- Cadre réglementaire (intermédiation en crédit – IOBSP)

**Construire un partenariat durable**

- Identifier les bons partenaires et formaliser la collaboration
- Les outils de communication et de suivi communs
- Étude de cas : mise en place d'un protocole d'échange agent / courtier

**Optimiser le parcours client commun**

- Synchroniser les étapes du projet (visite, offre, financement)
- Anticiper les délais bancaires et conditions suspensives
- Cas pratique : simulation d'un dossier complet de vente avec suivi financement

**Fidéliser par la synergie**

- Stratégie "2 en 1" : vente + accompagnement financier
- Créer une relation de confiance durable avec le client
- Référencement croisé, parrainage, co-branding

## Dates & lieux

Nous consulter pour les dates
Le Mans
€ 220.00

Nous consulter pour les dates
Angers
€ 220.00

Nous consulter pour les dates
Nantes / St-Herblain
€ 220.00

NOUVEAUTÉ

Immobilier

*Réf : 303IM08*

# Agents et courtiers : une alliance gagnante

Nous consulter pour les dates

La Roche sur Yon

€ 220.00

## Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

## Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Spécificités de la formation :

Apports pratiques issus du terrain (cas d'agences partenaires de courtiers)
Études de cas en binôme
Outils : fiche protocole partenariat, check-list client financé

**Équipe pédagogique** : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
**Méthodes** : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones Tutorat Technique pour les classes virtuelles :Avant la Formation : La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participantPendant la Formation : Une assistance technique (Hotline) est disponible pour résoudre les problèmes techniques

## Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être

Immobilier

*Réf : 303IM08*

# Agents et courtiers : une alliance gagnante

remise au stagiaire à l'issue de la formation.