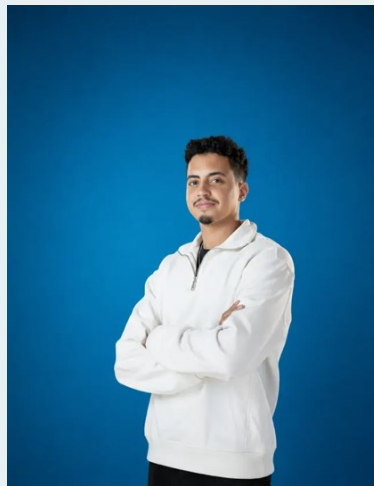


FORMATION EN GROUPE AVEC OTHMAN

Développez votre activité d'agent immobilier.

Buyer's Agent / Seller's Agent / Niche / Prospection / Réseau



Avec Othman Kaddach

Fondateur de Nesty & Dakimmo / Agadir, Maroc

Construisez votre niche, votre offre et votre plan de prospection pour accompagner acheteurs et vendeurs au Maroc.

15 - 30 OCTOBRE 2026

15 séances en groupe / 19 h - 20 h

15 heures / Appels collectifs / Heure du Maroc

TARIF DE LA FORMATION

2 999 DH

Demander mon inscription

Via le formulaire coaching / précisez la formation souhaitée.

CONSTRUIRE SON POSITIONNEMENT

Choisissez votre niche. Devenez identifiable.

Définir qui vous accompagnez, dans quelle zone et avec quelle valeur ajoutée : la base d'une prospection cohérente.

01 / Comprendre le métier au Maroc

Distinguer l'accompagnement de l'acheteur (Buyer's Agent) et celui du vendeur (Seller's Agent).
Définir sa mission, ses honoraires et ses responsabilités. Aborder le cadre d'exercice, les mandats, la confidentialité et les conflits d'intérêts ; identifier les points à vérifier avec les professionnels compétents.

02 / Choisir une niche pertinente

Comparer quartiers, types de biens et profils : primo-accédants, MRE, investisseurs, résidentiel ou immobilier professionnel. Étudier demande, concurrence et accessibilité des prospects.
Choisir une spécialisation de départ et construire une fiche de marché locale.

03 / Construire son offre et sa marque

Formuler une proposition claire pour chaque clientèle. Définir son service, son périmètre et ses conditions. Préparer sa présentation, ses profils professionnels et ses preuves de sérieux.
Structurer son activité, son budget et sa facturation selon le cadre applicable.

Atelier : choisir une niche, cartographier son secteur et rédiger un pitch de 30 secondes pour un acheteur ou un vendeur.

DEUX CLIENTÈLES, DEUX PARCOURS

Acheteurs et vendeurs : un service adapté.

Comprendre les besoins de chaque partie et clarifier le rôle que vous jouez avant d'engager une recherche ou une commercialisation.

BUYER'S AGENT

Accompagner l'acheteur

04 / Qualifier le projet. Besoins, budget, financement à vérifier, délai et critères prioritaires. Formaliser le cahier des charges et les conditions d'accompagnement.

05 / Rechercher et comparer. Mobiliser annonces et réseau, présélectionner les biens, préparer les visites et construire une grille de comparaison. Accompagner l'offre et la négociation selon la mission convenue.

SELLER'S AGENT

Accompagner le vendeur

06 / Découvrir le vendeur et le bien. Motivation, délai, documents et comparables. Distinguer prix demandé, prix d'annonce et données de transactions disponibles.

07 / Obtenir un mandat clair. Présenter sa stratégie, répondre aux objections et cadrer missions, durée, exclusivité éventuelle et honoraires.

08 / Commercialiser et suivre. Préparer photos et annonce, choisir les canaux, qualifier les demandes, organiser les visites et rendre compte au vendeur.

Buyer's Agent et Seller's Agent sont employés comme repères de service. Les obligations et contrats doivent être adaptés au cadre marocain.

CRÉER UN FLUX DE RENDEZ-VOUS

Prospectez avec méthode. Faites vivre votre réseau.

Transformer les contacts en conversations utiles, puis en rendez-vous qualifiés et en relations durables.

09 / Prospector les vendeurs

Construire un fichier sur sa zone, identifier les propriétaires et les ventes entre particuliers, préparer ses appels et messages. Obtenir un rendez-vous d'estimation sans promettre un prix irréaliste.

10 / Trouver des acheteurs qualifiés

Mobiliser sa niche, son réseau et ses contenus locaux. Qualifier budget, motivation et calendrier. Préparer un premier entretien et prioriser les recherches selon les projets.

11 / Développer un réseau de partenaires

Créer des relations avec agents, notaires, courtiers, promoteurs, gestionnaires et conciergeries. Cadrer les collaborations, les recommandations et les honoraires éventuels dans le respect des règles applicables.

12 / Gagner en visibilité locale

Publier des contenus utiles sur son secteur, présenter les biens avec précision et préparer ses échanges sur WhatsApp, les réseaux sociaux et les portails. Transformer l'intérêt en rendez-vous.

13 / Suivre et relancer ses prospects

Mettre en place un CRM simple, organiser les relances et suivre les contacts, rendez-vous et mandats. Respecter les préférences de contact et protéger les données personnelles.

PASSER DU CONTACT À LA TRANSACTION

Négocier. Suivre. Développer son activité.

14 / Négociation et suivi du dossier. Préparer une offre, traiter les objections et formaliser les échanges. Coordonner le suivi avec le notaire et les intervenants compétents ; ne pas se substituer à leurs vérifications juridiques ou techniques.

15 / Atelier final et plan d'action. Simulation d'un rendez-vous vendeur ou acheteur, présentation de son offre et construction d'un plan de prospection sur 30 jours. Suivre son activité et solliciter des recommandations après la transaction.

LES SUPPORTS PROPOSÉS

Fiche de niche • Scripts de prospection • Questionnaire acheteur • Trame de découverte vendeur • Grille de visite • Présentation de services • Tableau CRM • Plan d'action sur 30 jours. Supports à valider avec Othman.

15 - 30 OCTOBRE 2026

15 appels en groupe • 19 h - 20 h (heure du Maroc).
Un jour sans appel à préciser. Durée totale : 15 heures.

2 999 DH

Informations : kaddach.com
Plateforme : à confirmer.

Public visé : débutants, personnes en reconversion et agents souhaitant structurer leur niche, leur prospection et leur réseau au Maroc.

Dates, tarif, programme et supports à confirmer avec Othman pour cette formation. Calendrier : un jour sans séance à préciser.

VOTRE FORMATEUR

Othman Kaddach. L'immobilier au quotidien.

Fondateur de Nesty & Dakimmo, à Agadir.

Des débuts dans l'immobilier à la conciergerie Nesty, puis à la création de Dakimmo : un parcours construit au contact des propriétaires, des biens et des besoins du terrain.



Sur le terrain avec l'équipe / 2024



Avec l'équipe au bureau / 2025

Passez de votre projet à un plan d'action concret.

DEMANDER MON INSCRIPTION

[kaddach.com / formulaire coaching](https://kaddach.com/formulaire-coaching)

Précisez la formation souhaitée dans votre demande.
Photos et parcours : kaddach.com/#histoire / 12 octobre 2026.