

PROGRAMME FORMATION IMMOBILIERE 1

INTITULE :

- Prospection immobilière
- Négociation.

PUBLIC CONCERNE :

- Agents immobiliers, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à prospecter, développer, suivre et fidéliser une clientèle.

PRE-REQUIS :

- Pouvoir se déplacer facilement.
- Avoir une grande disponibilité.
- Etre titulaire d'un permis de conduire.
- Goût du contact humain et esprit de persuasion.
- Rigueur et capacité d'organisation.

OBJECTIFS :

- mise à jour et perfectionnement des connaissances dans les domaines : juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme.
- Appréhender la portée de ces nouvelles obligations et savoir adapter sa pratique professionnelle à ces dispositions.
- Justifier des compétences indispensables permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

CONTENU :

- I) INTRODUCTION**

- II) Prospection immobilière**
 - A) Prospecter votre réseau**
 - B) animer et fidéliser votre réseau.**
 - C) Rapprocher vos acquéreurs et vos propriétaires vendeurs avec les outils fournis.**
 - D) Suivi de vos affaires.**

- III) Négociation**
 - A) Définition du prix de vente et prise de mandat**
 - B) Visite du bien immobilier à l'acquéreur**
 - C) S'assurer des revenus suffisants des candidats au bien immobilier**
 - D) accompagner les deux parties dans la signature du compromis de vente.**

- IV) Conclusion**

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES :

- Moyens pédagogiques :

- Mise en place d'un apprentissage d'outils simples.
- La répartition pédagogique est approximativement la suivante ; 80% d'apports théoriques et de connaissances, 20% de pratique.
- La participation active et l'expérimentation des participants sont très privilégiées sous forme de plan d'action et jeux de rôles.

- Moyens techniques :

- logiciel, book de formation, outils d'analyses (tableur Excel).
- Salle de cours pour 16 Stagiaires munie d'un vidéoprojecteur.
- Paper-board, vidéo projecteur, jeux de rôle.

- Moyens pour suivre l'exécution de la formation :

- Feuille de présence à signer par les stagiaires et les formateurs chaque demi-journée.
- Formation assurée par :
 - Thibaut et Serge Zaini Gérant et fondateur du groupe Parlezmoid'immo.
 - Lilian GOYET Gérant Parlezmoid'immo ST ETIENNE.
 - Julien CARRON directeur commercial et animateur groupe Parlezmoid'immo

DEROULEMENT DU STAGE :

Ce module de 28 heures sera réalisé du

- Du lundi au jeudi de 9H30 à 12H30 et de 14H00 à 17H00
- Vendredi de 9H00 à 13H00

Lieux de la formation :

EVALUATION DE LA FORMATION :

- Quizz d'évaluation de la session de formation.

VALIDATION :

- Une attestation de fin de formation ainsi qu'une attestation de présence seront remises à l'issue de la formation.