



ACQUÉRIR LES BONS OUTILS POUR BIEN DÉMARRER DANS LE MÉTIER

1 Le contexte Le contexte

Dans un secteur hyper concurrentiel où les attentes du client sont exigeantes et nombreuses, commencer dans le métier avec des méthodes et des outils solides est le socle de la réussite.

2 Objectif de la formation Objectif de la formation

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- D'appréhender l'environnement juridique et législatif du métier
- De maîtriser des méthodes commerciales pour mener à bien des rendez-vous vendeur et acquéreur

3 Personnes concernées Personnes concernées

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, gérants et responsables d'agences immobilières

4 Prérequis Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Durée

2 jours / 14 heures

Prix

À partir de 3 200 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 600 € HT / personne

PROGRAMME DE FORMATION

1. L'encadrement légal, la loi Hoguet
2. Les enseignements du code de déontologie
3. Le rôle du conseiller immobilier
4. Les sources à exploiter pour générer de l'activité
5. Savoir mener un rendez-vous de prise de mandat
6. Savoir mener un rendez-vous de visite acquéreur
7. Savoir organiser son suivi clientèle

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

Suivi et évaluation des résultats

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires