

Les fondamentaux en immobilier pour les agents immobiliers et leurs collaborateurs

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Connaître l'activité légale de l'agent immobilier et le statut de ses collaborateurs
- ✓ Apprendre à connaître son marché, estimer un bien
- ✓ Cibler les attentes du client, le convaincre en traitant les objections et conclure une négociation
- ✓ Connaître les bases légales relatives aux offres de vente/d'achat et au compromis de vente

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Être ou devenir professionnel de l'immobilier

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée globale estimée : 21h
- Dont en présentiel :
- Dont à distance :
- Dates de la formation : formation en présentiel à convenir
- Coût : 1490 € HT (non soumis à la TVA) en présentiel
- Coût : 1390 € HT (non soumis à la TVA) à distance

MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE

La formation est assurée par un(e) formateur(rice) expert dans le domaine au sein d'OKMA Formation.

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE

A l'issue de la formation, un échange de 15 minutes (par mail ou par téléphone) pourra être convenue avec le/la formateur(rice) à la demande des participants, afin de répondre aux questions éventuelles.

TYPE D'ACTIVITÉS EFFECTUÉES ET LEUR DURÉE ESTIMÉE

21 heures de formation en présentiel à Paris ou en ligne.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET/OU DE CERTIFICATION

La nature : des quiz seront proposés après certains modules et à l'issue de la formation

La durée : 5 à 15 minutes par évaluation

MOYENS TECHNIQUES

Formation à distance : Plateforme de formation à distance : <https://explore.zoom.us/fr/products/meetings/>

Formation en présentiel : Salle de réunion, vidéoprojecteur, prise de note.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Veillez nous contacter afin d'évaluer les conditions et la mise en place des aménagements nécessaires à l'intégration de la formation.

PROGRAMME DE LA FORMATION EN PRESENTIEL OU EN LIGNE

Module 1 L'activité d'agent immobilier et de ses collaborateurs (4h)

- Rappel de l'activité de l'agent immobilier et de ses collaborateurs
- Focus sur le statut de mandataire indépendant
- La fixation de la commission de l'agent immobilier et du mandataire

Module 2 Les outils et les techniques de prospection (3h)

- Les outils de prospection
- Les techniques de prospection
- Les règles légales en matière de prospection
- Ce qu'il faut éviter de faire et de ne pas faire
- L'organisation des tâches et du temps

👉 Mise en pratique : jeux de rôle

Module 3 L'estimation d'un bien (3h)

- L'étude du marché immobilier
- Les méthodes d'estimation des biens d'habitation neufs et anciens
- Les méthodes d'estimation du viager, de la nue-propriété et de l'usufruit
- Le calcul de la rentabilité locative
- La rédaction de l'avis de valeur

👉 Mise en pratique : jeux de rôle

Module 4 Signer un mandat de vente (4h)

- Les différents types de mandat
- Les conditions de validité du mandat
- Les arguments pour réussir la négociation du mandat exclusif
- Les documents nécessaires à la rédaction et à la signature d'un mandat
- Les obligations attachées à la signature d'un mandat

Module 5 Le processus d'achat (2h)

- Le mandat de recherche
- Les techniques de recherche d'acquéreurs
- La technique de prise de contact et le plan de découverte client

👉 Mise en pratique : jeux de rôle

Module 6 Le processus de vente (5h)

- L'argumentaire et le traitement des objections clients
- Les règles applicables à l'offre d'achat et ses incidences juridiques
- Le compromis de vente : quelques points légaux
- Les garanties de l'acquéreur
- Suivi de la relation client

👉 Mise en pratique : quiz jeux de rôle