

De la prise du mandat à l'offre d'achat



Public concerné : Conseillers immobiliers débutants & confirmés

Prérequis :

Ordinateur, portable, connexion internet HD

Modalités d'accès : Formation en classe à distance

Durée : 14 heures

Tarif : 500€ TTC

Date ou période : 13 au 17 janvier 2025

Horaires :

- Lundi de 9h-12h – Mardi de 9h à 12h – Mercredi de 14h à 17h – Jeudi de 9h à 12h - Vendredi de 14h à 16h
 - Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 8h30 à 19h.
 - Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.
-

Lieu :

Formation à distance sous la forme de visioconférence participative

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter à : contact@opcap.fr

Objectifs de la formation et compétences visées :

L'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à :

- > Maîtriser les étapes de la chaîne de production du métier de conseiller immobilier
- > Définir un objectif déclinable en plan d'actions
- > Connaître et maîtriser les différentes techniques de prospection
- > Maîtriser les étapes de la prise de mandat exclusif au prix du marché

De la prise du mandat à l'offre d'achat

Programme :

Session 1 : l'analyse du marché

- > La connaissance de son marché
- > La détermination du potentiel de vente
- > La mise en place de son objectif financier

Session 2 : le rendez-vous mandat

- > Les étapes de la prise de mandat
- > La découverte du vendeur
- > La préparation à la prise de mandat exclusif au prix du marché

Session 3 : la présentation des services et de l'estimation

- > La présentation et la vente des services
- > La présentation et la vente de l'estimation
- > Le traitement des objections

Session 4 : Le suivi du vendeur

- > La consolidation de votre vendeur
- > Le point mandat
- > Transformer un mandat simple en mandat exclusif

Session 5 : L'offre d'achat

- > Les étapes de la prise d'une offre
- > La transmission de l'offre

De la prise du mandat à l'offre d'achat

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Feuille de présence signées des participants

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Méthodes pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour les classes à distance