

Former pour transformer l'avenir

Tel : 07 85 14 53 21

Courriel : contact@factotum-formations.fr

Contenu de la Formation (Progression pédagogique) : **LES PREMIERS PAS D'UN MANDATAIRE IMMOBILIER**

Apprenons à nous connaître

Introduction à l'immobilier

Instaurer un climat de confiance

- Cultivez votre différence
- Quel est votre + ?

Les trois enjeux majeurs d'un Mandataire immobilier

- La chaîne de valeur du Mandataire immobilier

Rentrer des mandats

- La Prospection
- La découverte client
- La constitution de sa base acquéreurs/vendeurs
- L'estimation
- Les Outils
- La Création et la diffusion d'un bien
- Les différentes obligations

Ponctué par la distribution de documents et de jeux de rôles

Vendre

- La constitution de son dossier
- Les visites
- L'offre d'achat,
- Les documents et étapes de la promesse à l'acte définitif

Ponctué par la distribution de documents et de jeux de rôles

Fidéliser ses clients

- Comment fidéliser vos clients ?