

LES PREMIERS PAS D'UN MANDATAIRE IMMOBILIER

Objectifs de la formation :

- Acquérir les compétences de base nécessaires à l'activité professionnelle de Mandataire Immobilier
- Intégrer la philosophie et les caractéristiques d'un Mandataire Immobilier

Durée de : 28 heures soit 4 jours

Lieu : 10 rue du Colisée 75008 Paris

Accessible aux personnes ayant un handicap : Oui
(A adapter en fonction de la taille du fauteuil).

A qui s'adresse la formation :

- Néophyte
- Débutant en Transaction immobilière
- Mandataire immobilier qui désire renforcer ses connaissances de base

Prérequis :

- Lire – écrire et parler français
- Être majeur

Objectifs pédagogiques :

- Connaître l'environnement immobilier d'un réseau de mandataires
- Rentrer des mandats
- Vendre des biens immobiliers et les Services environnants
- Manipuler les différents outils nécessaires à l'activité
- Fidéliser ses clients

Former pour transformer l'avenir

Tel : 07 85 14 53 21

Courriel : contact@factotum-formations.fr

Méthodes pédagogiques

- Expositive et participative

Organisation :

- Formateurs professionnels - Formateurs terrain - Coach
- Intervenants : Partenaires professionnels (ex : professionnel de l'immobilier - avocat)

Moyens pédagogiques et techniques :

- Formation en présentiel en français
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Paperboard
- Projection de PowerPoint
- Jeux de rôles
- Mise à disposition de documents
- Etude de cas concrets
- Remise d'un Livret de formation

Evaluation de la formation

- Feuilles de présence
- Evaluation des acquis avant la formation
- Evaluation formative des acquis – Quizz
- Evaluation des acquis après la formation
- Questionnaire de satisfaction

Prix :

Individuel : 350€/jour/personne soit 1 400€ les 4 jours.

Entreprise, agence immobilière, réseaux : Sur devis

Formation collective avec un minimum de 4 participants

Cela comprend la création/adaptation sur mesure en fonction de la commande.

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

- Les différents métiers de l'immobilier
- Le marché de l'immobilier en quelques chiffres
- Le paysage concurrentiel des mandataires immobiliers
- Mandataire - 7 bonnes raisons de penser qu'il s'agit du plus beau métier du monde
- L'aventure entrepreneuriale et les pièges à éviter
- A quel besoin répond le métier de Mandataire immobilier ?
- Les attentes des clients

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 ?

SAS FACTOTUM au capital de 1500€
Immatriculée au RCS de Paris
Sous le numéro 824 057 830-APE 7990Z
Sis au 21 rue Vauvenargues 75018 Paris
Médiation : MCP / mcpmediation.org



Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro :
11756702775 auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Personne en charge des stagiaires : Mme Catherine BOURDON
contact@factotum-formations.fr