

FORMATION NEGOCIATEUR IMMOBILIER

OBJECTIFS

Acquérir les connaissances pour devenir négociateur immobilier

PUBLIC VISÉ

Toutes personnes souhaitant devenir Négociateur Immobilier
Négociateurs et mandataires déjà en activité

MODE DE FORMATION

Présentiel E Learning Stage

DUREE

210 H En présentiel
98 Heures de stages

FORMATEURS

PROGRAMME

MODULE 1 – Environnement Juridique et économique

Mutation du marché immobilier – Les nvlles formes d'agences

Le droit de propriété – des personnes – sci

MODULE 2 – Règlementation et obligations

Loi Hoguet – ALUR – MACRON – ELAN

Statut du collaborateur – Rémunération

Création d'une micro - entreprise

MODULE 3 – Les bases de la prospection

Méthodes de prospection

Outils d'aide à la prospection

Bâtir et développer son réseau

MODULE 4 – La gestion du temps

Techniques de gestion du temps

MODULE 5 – Les mandats et la relation acquéreur

Règlementation et différents types de mandat

Prise de mandat – Evaluation du bien et analyse des besoins

Estimation du bien

Remise estimation du bien et « vente » du mandat

Le mandat exclusif

MODULE 6 – La relation acquéreur

Origine de la rencontre – découverte des besoins

Sociologie de l'acquéreur – Cycle des achats

Les visites – les objections

Transaction – Conclusion de la vente

Financement de l'opération

MODULE 7 – Le contrat de vente

L'avant contrat – promesse ou compromis de vente

Rôle du notaire – L'acte authentique

Incapacité d'exercer

MODULE 8 – La responsabilité de l'agent immobilier

Responsabilité civile et pénale

Jurisprudence – devoir de conseil - honoraires

MODULE 9 – Suivi et gestion des dossiers

Bilan – Synthèse de la transaction

Fidélisation de la clientèle

MODULE 10 – Construction d'un immeuble

La règlementation – l'urbanisme

Vocabulaire de la construction

UNE PARTIE DE CERTAINS MODULES POURRA SE REALISER EN E-LEARNING (VOIR AVEC LES FORMATEURS)

PRÉ REQUIS :

Aucun pré requis nécessaire

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT :

Mise en situation

Jeux de rôle

Etudes de cas

Formateurs spécialisés

SUIVI ET ÉVALUATION :

Stage pratique en agence immobilière

Rapport de fin de stage

Soutenance devant un jury

Attestation de formation / Titre professionnel niveau IV

POSSIBILITE DE FORMATION EN INTRA – NOUS CONTACTER POUR PLUS DE PRECISIONS

FORTISSIMO formation - 3 av. du Commandant l'Herminier - 44600 Saint-Nazaire

Tél : 02 40 66 67 68 - @ : contact@fortissimo-formation.fr

Siret : 79373754500012 – N° d'enregistrement : 52440698144 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.