

FORMATION

Pack 42h : Transaction Immobilière

Objectifs pédagogiques

- **Efficacité et organisation :** maîtrisez la gestion du temps et développez votre autonomie.
- **Prospection et réseau :** découvrez des méthodes concrètes pour attirer et fidéliser vos clients.
- **Prise de mandat :** appliquez la méthode R1/R2 pour transformer vos rendez-vous en mandats signés.
- **Relation client :** apprenez à comprendre, convaincre et accompagner vos acquéreurs.
- **Diagnostics et urbanisme :** maîtrisez les bases techniques et réglementaires du bâtiment.
- **Déontologie et Loi ALUR :** respectez vos obligations légales (déontologie, discrimination, Tracfin).

Depuis 2013

Les avantages de vous former chez Fortissimo Formation

Chez Fortissimo, on ne forme pas seulement des négociateurs, on construit des carrières durables.

Tous les intervenants aux formations dispensées par Fortissimo Formation sont des professionnels en activité sélectionnés pour leur aptitude à communiquer leur savoir-faire avec une pédagogie proactive.

SCAN ME



COORDONNÉES

Mme Florence Beuvelet

TEL : 06 72 88 25 81

MAIL :
contact@fortissimo-formation.fr

PRÉ-REQUIS

- Bonne expression orale et écrite.
- Motivation et projet professionnel validé.

PUBLIC VISÉ

- Les demandeurs d'emploi
- Les personnes en reconversion professionnelle
- Les jeunes post-bac
- Les professionnels en exercice

DURÉE, TARIF ET FINANCEMENT

- Prix : 1200 €
- Durée : 42 heures
- Formation éligible CPF, OPCO

FORMATION: PACK 42H TRANSACTION IMMOBILIÈRE

MODULE : DEVENEZ UN PROFESSIONNEL EFFICACE : GESTION DU TEMPS ET SAVOIR-ÊTRE

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux et principes de base d'une organisation efficace
- Savoir maîtriser et optimiser son temps de travail pour mieux gérer ses projets
- Développer l'indépendance professionnelle

ÊTRE INDÉPENDANT : C'EST ÊTRE COURAGEUX ET LIBRE

- La notion de travail : une évolution considérable
- Avantages et inconvénients du travailleurs indépendant
- Les qualités essentielles d'un travailleur indépendant

LA GESTION DU TEMPS ET VOUS : SAVOIR GÉRER SES EFFORTS INTELLIGEMMENT

- Avez-vous un problème avec la gestion du temps ?
- Les sabotages personnels
- Comment mieux gérer son temps ?

DIFFÉRENTES MÉTHODES ET CONSEILS DE PRODUCTIVITÉ À APPLIQUER

- Les petites victoires
- Les outils de gestions du temps
- Mise en place

FORMATION: PACK 42H TRANSACTION IMMOBILIÈRE

MODULE : BÂTIR ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU : LES MÉTHODES DE PROSPECTION IMMOBILIÈRE

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les méthodes de prospection et leur mise en œuvre
- Maîtriser les techniques de prospection
- Bâtir et développer un réseau

LES MÉTHODES DE PROSPECTION ET LEUR MISE EN ŒUVRE

- Introduction aux méthodes de prospection
- Les 3 stratégies prospection
- Zoom sur la prospection à court et long terme

LA PROSPECTION EN PRATIQUE

- Questions autour de la prospection
- Objectifs et préparation de votre prospection
- Mise en application des méthodes de prospection

NOS CONSEILS POUR ÊTRE PLUS EFFICACE

- Argumentaire PAP
- Adapter votre façon de prospecter à vos objectifs
- Gagnez en efficacité

FORMATION: PACK 42H TRANSACTION IMMOBILIÈRE

MODULE : PRISE DE MANDAT LA METHODE GAGNANTE : R1/R2

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et appliquer les étapes de préparation des rendez-vous
- Acquérir des connaissances sur la notion de prix et le marché immobilier
- Maîtriser les techniques de gestion des objections

PRÉPARATION DES RENDEZ-VOUS (R1 / R2)

- Avantage du R1 / R2
- Préparation du R1
- Déroulé du R1

ENTRE LE R1 ET LE R2

- La notion prix / marché
- Les méthodes de détermination de prix
- Rédaction du dossier d'estimation
- Comment rédiger un texte de publicité
- Points de vigilance

OBJECTIONS DU VENDEUR

- Les objections les plus courantes
- Comment traiter une objection

FORMATION: PACK 42H TRANSACTION IMMOBILIÈRE

MODULE : TECHNIQUE COMMERCIALES : LA RELATION ACQUÉREUR

Objectifs pédagogiques

- Compréhension et communication efficace avec le client
- Analyse de la sociologie du client
- Gestion efficace des visites et suivi

RENCONTRE ET DÉCOUVERTE DES BESOINS DU CLIENT

- L'origine de la rencontre avec le client acquéreur
- La découverte des besoins ou radiographie de l'acquéreur
- Les conversations pour réussir son plan de découverte

LA SOCIOLOGIE DE L'ACQUÉREUR

- Définir des types de clients
- Les 12 typologies de clients à connaître
- La méthode SONCAS

LA MÉTHODOLOGIE DES VISITES

- Les étapes importantes d'une visite
- Comment conclure une vente sans laisser filer l'acheteur
- Bilan d'une visite

TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Les différents types d'objections
- Chronologie à adopter
- Techniques pour réagir face à une objection

LE PROCESSUS DE VENTE

- Offre d'achat : L'acheteur et ses engagements
- Contrôle de la signature de l'offre
- La partie administrative du processus de vente
- Et après...

MODULE : DIAGNOSTICS IMMOBILIERS : NOTIONS DU BÂTIMENT ET URBANISME

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les acteurs et les termes du bâtiment
- Acquérir une connaissance approfondie de l'origine, du contenu, des fonctions du cadastre et de la division parcellaire
- Maîtriser les concepts du Plan local d'urbanisme, les autorisations administratives, le lotissement et le contrat de construction de maisons individuelles

LES NOTIONS DU BÂTIMENT

- Les acteurs, leur fonction et leur responsabilité
- Les termes du bâtiment
- Isolation et chauffage

LA CONSTRUCTION ET L'URBANISME

- Le PLU
- Les autorisations administratives
- Le lotissement
- Le contrat de construction de maisons individuelles

LE CADASTRE

- L'origine et le contenu du cadastre
- Les principales fonctions du cadastre
- La division parcellaire

LES DIAGNOSTICS

- Présentation du DPE
- Diagnostic amiante, plomb et État parasitaire
- Diagnostic Gaz et électricité

FORMATION: PACK 42H TRANSACTION IMMOBILIÈRE

MODULE : LES OBLIGATIONS DÉONTOLOGIQUES DE L'AGENT IMMOBILIER

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et les enjeux de la déontologie dans le domaine de l'immobilier
- Appréhender les mesures de prévention et de lutte contre le blanchiment d'argent
- Comprendre les mécanismes de lutte contre la discrimination

DÉONTOLOGIE, TRACFIN ET PRÉVENTION DE LA DISCRIMINATION

- Un code de déontologie
- La lutte contre le blanchiment
- La prévention de la discrimination

CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Le contrôle judiciaire
- Le contrôle de la DGCCRF
- Le rôle consultatif du CNTGI