

Améliorer le suivi de vos estimations, de vos mandats et de vos acheteurs jusqu'à l'acte authentique

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Responsables d'agence et négociateurs immobiliers
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Faire un meilleur suivi de ses estimations, de ses mandats et de ses acheteurs jusqu'à l'acte authentique

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Monsieur Dominique LAVIGNAC : consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

La pause déjeuner est d'une heure et les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après midi

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 minutes)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (1 heure)

Remise du code de déontologie
Questions – Réponses

I/ Le suivi de vos estimations : (30 minutes)

- 1/ En contact direct
- 2/ Par téléphone
- 3/ Par mail
- 4/ Par courrier

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

II/ Le suivi de vos mandats : (2 heures)

- 1/ La commercialisation lors du 1^{er} mois
- 2/ La commercialisation lors du 2^{ème} mois
- 3/ La commercialisation lors du 3^{ème} mois et plus
- 4/ Le déroulement de la visite et de la revisite
- 5/ La présence du propriétaire lors des visites
- 6/ Le comportement de l'acheteur pendant la visite
- 7/ La publicité (Photos et textes)
- 8/ La vitrine et le site internet de l'agence
- 10/ Les annonces sur les sites internet
- 11/ Les journaux et magazines
- 12/ Le panneau de commercialisation

III/ Le suivi de vos acheteurs : (3 heures)

- 1/ La qualification de votre portefeuille acheteurs
- 2/ La périodicité de la relance
- 3/ La relance suite à une offre d'achat refusée
- 4/ Gérer les « A priori » / les critères « Réhibitoires »
(« Provoquer » / « Donner envie » / « Oser »)
- 5/ L'offre d'achat
- 6/ Validation des documents pour la signature du compromis de vente
- 7/ Le suivi du dossier VENDEUR – ACHETEUR / NOTAIRE
- 8/ Le pré rendez-vous avant la signature de l'acte authentique
- 9/ La signature et la fidélisation des clients

Conclusion de la formation (15 min)

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024