

## **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 (20 min)**

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

#### **I/ Le suivi de vos estimations : (45 min)**

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

#### **II/ Le suivi de vos mandats : (2h15)**

- 1/ La commercialisation lors du 1<sup>er</sup> mois
- 2/ La commercialisation lors du 2<sup>ème</sup> mois
- 3/ La commercialisation lors du 3<sup>ème</sup> mois et plus
- 4/ Le déroulement de la visite et de la revisite
- 5/ La présence du propriétaire lors des visites

*Dernière mise à jour : 27 novembre 2024*

- 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 : (3h15)**

- 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 « Rédhitoires »  
(« 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 (25 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**

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

#### **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.