



Formation Immobilier

Intitulé: Les stratégies de prises de mandats

Public: Toute personne travaillant dans le secteur de l'immobilier

Prérequis: Questionnaire de positionnement en amont de la formation

Objectifs: Connaître les techniques commerciales pour augmenter et faciliter l'obtention de mandats

Programme:

- Présentation du formateur et des apprenants
- Présentation de la profession et de ses obligations depuis la loi Alur

Les thèmes:

- L'immobilier un métier de secteur
- Les différentes techniques de prospection
- Miser sur le relationnel et le long terme
- Les différents acteurs lors de la prospection
- La PNL pour mieux obtenir vos mandats en fonction de vos interlocuteurs
- S'organiser pour la prospection
- Comment obtenir un mandat d'un prospect réfractaire

- Jeux de rôle
- Commentaires
- Analyse
- Evaluation et bilan

DUREE: 7 heures

TARIF: 300€ HT



Formation Immobilier

Modalités d'organisation:

Formation en présentiel individuel ou collectif, en inter ou en intra-entreprise, jusqu'à 15 personnes.

Durée: 14 heures / 2 jours

Lieux: partout en France, dans les locaux de votre agence ou dans une salle appropriée.

Moyens pédagogiques:

1 salle de cours équipée, outils, matériels et supports pédagogiques.

Intervenante:

Formatrice jeune et dynamique titulaire d'une licence en droit de l'immobilier, ayant 12 ans d'expérience dans l'immobilier dans la transaction, la gestion de copropriété, la gestion locative et l'urbanisme, formatrice depuis 3 ans pour les professionnels de l'immobilier et professeur des matières professionnelles pour les BTS et les licences en immobilier.



Formation Immobilier

Méthodes Pédagogiques:

- Prise en compte du vécu des participants
- Méthodes participatives et interactives du groupe
- Apport théorique et pratique, analyses de cas, mise en situations pratiques, travaux dirigés, exercices appliqués avec actions correctives
- Support Power Point par vidéo projection, outils, QCM, documents pratiques et évaluations adaptés

Les différentes étapes incluent des travaux de mises en application pratique des notions abordées. L'objectif est de rendre la formation opérationnelle et pratique afin de permettre à chaque participant de gagner en compréhension et en efficacité.

Suivi, évaluation et validation:

- assiduité des participants: feuille de présence signée par le(s) participant(s) et le formateur
- Évaluation de fin de formation « à chaud » complétée par le participant
- Evaluation des acquis en début et fin de formation avec préconisations du formateur
- Bilan / compte rendu du formateur si souhaité
- Attestation individuelle de formation
- Evaluation de la formation « à froid » (questionnaire de satisfaction qualité de la formation) à compléter par le participant ou le commanditaire de la formation environ 1 mois après la formation.

Renseignements, devis et inscriptions:

Carla Le Pennetier: 06.51.44.32.17

Mail: carla.lepennetier@gmail.com



Formation Immobilier

Siège: Cité sondage, route de sainte Barbe 13590 Meyreuil

Tél: 06.51.44.32.17 mail: carla.lepennetier@gmail.com

Siret: 823 884 986 000 30. N°OF 93131718813

site internet: www.formationalurimmobilier.com