

AGENT IMMOBILIER : LA PROSPECTION IMMOBILIÈRE

Durée (en heures)

28

Public concerné

Tout public.

Prérequis

Aucun car la formation est sur mesure.

But de la formation

- Maîtriser tous les aspects de la prospection dans l'achat et dans la vente d'un bien immobilier
- Savoir négocier à l'achat et à la vente immobilière
- Développer l'esprit et les bons réflexes de l'agent immobilier.
- Maîtriser les logiciels Piges et les outils indispensable de l'agent immobilier.

Programme

1. Comprendre la prospection immobilière

- Définition d'une prospection immobilière
- Quel est son objectif ?
- Réussir sa prospection tout en transmettant une bonne image de l'agence
- Les erreurs à éviter

2. Analyser et se faire une idée du secteur

- Définir une stratégie commerciale
- Maîtriser les logiciels Piges

3. Définir ses objectifs

- Se fixer des objectifs

- Déterminer un secteur de prospection
- Faire le suivi de ses performances
- Repérer les typologies et pathologies d'un bâtiment
- Définir le plan de financement des acheteurs d'un bien immobilier

4. Les différentes méthodes de prospection

- La prospection téléphonique
- La pige
- Le boitage
- Le mailing
- Les panneaux/La vitrine
- Le picking
- Le relationnel
- Les réseaux sociaux

5. Prospector et négocier un bien immobilier

- Réussir la négociation afin d'obtenir le meilleur mandat, location...
- Analyser l'offre et la demande pour le marché de l'immobilier
- Analyser les demandes et attentes des clients
- Savoir négocier le montant de la transaction et de la commission
- Faire le suivi du dossier pour chaque étape

6. Maîtriser les lois et les règles immobiliers

- Les obligations et les devoirs de l'agent immobilier
- Réaliser des opérations immobilière en respectant les lois
- Loi Hoget
- Loi Alur
- Suggérer et éclaircir sur les incidences fiscales d'une opération immobilière

7. Le marketing immobilier :

- L'inbound marketing
- L'outbound marketing

Méthodes pédagogiques

L'apprenant suivra cette formation avec un(e) formateur/formatrice en face à face pédagogique ou en petit groupe tous les jours de la semaine du lundi au samedi. Les heures pourront être modulables avec le ou la stagiaire. Le formateur et l'apprenant pourront s'ils le souhaitent, appliquer la formation sur le terrain, dans le principe pédagogique de la « formation-action ». STRAFORMATION décline cependant toute responsabilité en cas d'accident ayant lieu en dehors de leurs locaux. Les moyens pédagogiques utilisés seront les supports écrits mentionnés en annexe. La formation sera dispensée en inter, dans nos locaux équipés d'ordinateur connecté en réseau avec possibilité de faire des exercices en

ligne sur internet et d'aborder les thèmes souhaités par la stagiaire avec des situations concrètes. La formation pourra avoir lieu au sein de l'entreprise cliente si cela leur est préférable.

Moyens pédagogiques

Le formateur adaptera le contenu pédagogique aux besoins de l'apprenant.

Fin de la formation

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'apprenant à l'issue du stage, dans laquelle il sera indiqué l'intitulé de la formation, la nature, la durée de l'action ainsi que les objectifs atteints.