

Prospection et évaluation en transaction immobilière

1 Jour, 7 Heures
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 19/04/2023

380€ NET

Augmentez le nombre et la qualité de vos mandats en prospectant efficacement !

Objectifs

À l'issue de la formation et en situation professionnelle, chaque participant sera en capacité de :

- Organiser sa prospection immobilière
- Evaluer des biens immobiliers pour augmenter le nombre et la qualité des mandats

Compétences visées

- Mettre en œuvre des techniques de vente adaptées à des produits immobiliers
- Mesurer l'efficacité commerciale des différentes méthodes de vente

Public

Tous les professionnels de l'immobilier en transaction, les titulaires de la carte professionnelle ou d'une attestation d'habilitation immobilière.

Prérequis : Aucun pré-requis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

Programme

Gérer sa prospection immobilière

- Utiliser des supports
- Conduire une prospection terrain
- Utiliser le démarchage téléphonique

Prospection et évaluation en transaction immobilière

- Mettre en œuvre une posture relationnelle de confiance avec les prospects
- Collecter des informations
- Gérer ses fichiers en classant les informations
- Etablir le coût et la rentabilité de l'opération immobilière



Evaluer des biens immobiliers (maisons, appartements, terrains)

- Tenir compte de la subjectivité de la valeur
- Respecter des principes fondamentaux
- Se servir d'outils clé
- Compléter l'estimation par la recherche d'informations
- Utiliser des méthodes d'évaluations immobilières
- Estimer des terrains agricoles ou à bâtir
- Communiquer l'estimation

Débriefer cette journée de formation

- Lister les informations clé retenues
- Réaliser son bilan et plan d'action à tenir

Dates & lieux

-  Nous consulter
-  La Roche sur Yon

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des

Prospection et évaluation en transaction immobilière

exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.