



IMMOBILIER Développez votre activité (module 2)

La formation continue des agents immobiliers a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 (JORF du 21 février) détermine la nature et la durée des activités susceptibles d'être validées au titre de l'obligation de formation continue des agents immobiliers, administrateurs de biens ou syndics.

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> Acquérir les techniques de prospection pour développer son activité, et son chiffre d'affaire, Développer ses techniques de vente dans le respect du code de déontologie, Connaître les différents mandats, et être initié aux mécanismes de défiscalisation, Approfondir certains points juridiques.
Thème	Immobilier
Cycle	Immobilier
Participants	Professionnels de l'immobilier titulaires de la carte professionnelle, négociateurs salariés ou indépendants
Prérequis	Avoir effectué le module 1 – Les fondamentaux de l'immobilier
Durée	2 jour(s) – 14 heures
Tarif	620 € Net de taxes (non assujetti à la TVA)
Intervenant(s)	Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine de l'immobilier. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.
Programme	<p>Tour d'horizon du module 1</p> <ul style="list-style-type: none"> Ce qui change Immobilier, les nouvelles règles du jeu (code de déontologie) <p>Prospection et pige</p> <ul style="list-style-type: none"> Se persuader de la nécessité de prospecter pour performer Appréhender son environnement géographique et concurrentiel Utiliser et optimiser les différents types de prospection <p>Dynamiser son chiffre d'affaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Valoriser son travail, et celui de mon réseau Jeux de rôle sur vos outils



	<ul style="list-style-type: none"> • L'exclusivité ; intérêts pour nous, pour le vendeur • Traitement des objections à l'exclu • Traitement de l'objection au prix • Exercices d'application • Débriefe. <p>La technique du Pitch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre le principe du pitch et de la présentation minute • Savoir préparer son intervention et structurer sa prise de parole • Identifier les points à aborder tout en privilégiant un discours fluide sans l'appauvrir, développer son esprit de synthèse • Intégrer les fondamentaux de la synchronisation avec son public : adapter son discours à son auditoire, déterminer des arguments forts et percutants pour « vendre » ou faire adhérer. <p>Les différents mandats</p> <ul style="list-style-type: none"> • La prise de mandat • L'obligation de renseignement • Le mandat et la publicité des prix • Le démarchage à domicile <p>Comprendre les mécanismes de défiscalisation de l'acquisition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le dispositif Pinel : conditions relatives aux biens, aux locataires et à l'investisseur pour bénéficier du dispositif, montant de la réduction, obligations déclaratives. • Le dispositif Censi-bouvard : conditions relatives aux biens, aux locataires et à l'investisseur pour bénéficier du dispositif, montant de la réduction, obligations déclaratives. <p>La formation juridique</p> <ul style="list-style-type: none"> • La responsabilité civile et pénale • JURIDIQUE : Droit immobilier – urbanisme – Diagnostics immobiliers
Moyens pédagogiques	Nombreux exercices pratiques et études de cas, Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques. Exposés, découvertes, ateliers, études de cas, ...
Supports	Remise d'un support de formation complet et à jour sur la réforme
Effectif	Mini 4 Maxi 12
Avant l'entrée en formation	Positionnement
Evaluation fin de formation	OUI
LES +	Cette formation peut se faire en Intra ou sur-mesure.

occigène
rejoignez-nous!

