



Programme

Pré-requis:

- Bac ou diplôme / certification de niveau équivalent.
- Formation accessible après une VAP (Validation des Acquis Professionnels).
- Expérience professionnelle souhaitée.

Public

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Personnes en situation de handicap
- Personnes en reconversion professionnelle.

Validation

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Personnes en situation de handicap
- Personnes en reconversion professionnelle.

Mettre en œuvre la stratégie commerciale immobilière

- Étudier le marché / Analyser l'offre et la demande immobilière
- Collecter les informations sur les prospects
- Construire un argumentaire commercial
- Concevoir des outils d'aide à la vente (OAV)
- Valoriser et promouvoir un bien
- Organiser et planifier une visite

Mener une négociation immobilière

- Mettre en œuvre une écoute active
- Évaluer la capacité de financement du client
- Proposer des solutions de vente/achats/location avec défiscalisation
- Analyser les situations de blocage éventuelles
- Fixer des objectifs et mener un entretien de négociation
- Établir un avis de valeur / Rédiger les mandats, états des lieux et baux locatifs

Accompagner la contractualisation immobilière

- Informer et conseiller le client sur les modalités d'accès à la propriété et la transmission
- Informer les clients sur les dispositifs fiscaux, les assurances et l'urbanisme
- Mettre en relation le client avec un réseau d'experts de l'immobilier
- Préparer l'acte de vente /achat/ location
- Recenser les différents documents nécessaires à la transaction immobilière