

Agent commercial immobilier : Les bases pour bien démarrer

Module 4 : La négociation client et gestion du projet acquéreur

LA FORMATION

Prérequis

Maîtrise du français et des bases en mathématiques

Objectifs de la formation

Être en mesure de conduire une transaction de la prise de mandat

Durée

7 heures

Public

- Agent commercial Immobilier
- Personnes en reconversion professionnelles

Tarif inter : 210 € Net de taxes

Tarif intra : sur devis

Organisation

Formation de 4 à 8 personnes

LE PROGRAMME

- La négociation client
- Savoir se présenter / Présenter son agence
- Découverte du projet vendeur
- Découverte client vendeur
- Traiter les objections
- Découverte du projet acquéreur
- Découverte besoins/moyens
- Découverte client acquéreur
- Faisabilité économique du projet
- Traiter les objections
- Défendre ses honoraires

LES MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Modalités :

Cette formation est dispensée 100% en présentiel à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Pays d'Arles. Cette formation peut être réalisée en inter ou en intra-entreprise

Délais :

- Pour les formations planifiées, se reporter au planning prévisionnel de formation
- Pour les formations à la demande, délai d'accès sous 15 jours après la première prise de contact
- Mise en place de la formation dans un délai d'un mois maximum

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- L'ensemble de nos locaux est adapté aux personnes en situation de handicap
- Un accompagnement spécifique est possible après étude avec notre référent handicap

▪ LES MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES MOBILISES

- La formation alterne des temps d'explication sous forme d'exposé avec vidéo projections et des temps de mise en application
- La formation se déroule au sein de la CCIPA dans une salle équipée d'un vidéo projecteur, d'un tableau blanc, d'une connexion Wi-Fi et de tablettes

▪ LES MODALITES D'EVALUATION ET DE CERTIFICATION

- Tout au long, un contrôle des connaissances est réalisé au travers mise en situation et évaluation en ligne des connaissances théoriques afin d'évaluer la progression de l'apprenant et ses éventuelles difficultés
- Nous soumettons également un questionnaire d'évaluation qui nous permet de mesurer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimés
- Une attestation de formation est délivrée à chaque participant

▪ SUITE DE PARCOURS POSSIBLE ET DEBOUCHES

Possibilité de compléter votre parcours avec les formations suivantes :

- Module 1 : Genèse du métier d'agent immobilier
- Module 2 : Les différents contrats, déontologie
- Module 3 : Les modalités de propriété foncière, les règles d'urbanisme
- Module 5 : Méthodes d'évaluation de biens immobilier, méthodes de prospection

▪ LES CONTACTS

Responsable Pédagogique : Karine Ricart - @ : formation@arles.cci.fr – Tél. : 04.90.99.08.08

Responsable de la Formation : Dominique Riutort - @ : formation@arles.cci.fr – Tél. : 04.90.99.08.08

Responsable Administrative : Karinne Bousquet - @ : formation@arles.cci.fr – Tél. : 04.90.99.08.08

Référent Handicap : Céline Bousquet - @ : formation@arles.cci.fr – Tél. : 04.90.99.08.08