

Devenir indépendant en immobilier

La stratégie commerciale et la relation client en immobilier

(SNIPER 4.0 by Jérémie)

7h

théorie et cas pratique.

à partir de

750€net

Collectif.

Présentiel ou Distanciel.

Niveau:

Fondamental

Référence:

OEPP-2022-05

Pour qui:

Créateur/Repreneur
d'entreprises du secteur
immobilier.

Professionnels de
l'immobilier en activité.

Avec qui:

Formateur expert
Agent mandataire
immobilier

Financement:

CPF / Personnel
OPCO / FAF / AGEFICE
FIFPL

Dates et Lieux:

France entière selon le
besoin.

Objectifs

- Répondre aux obligations de la LOI ALUR (Décret n° 2016-173 du 18/02/2016 relatif à la formation obligatoire des professionnels de l'immobilier et au renouvellement de la carte professionnelle).
- Devenir indépendant en immobilier.
- Développer une stratégie Commerciale et de Communication.
- Optimiser sa relation client.

Aptitudes acquises

- Diversifier et optimiser sa prospection pour la rendre plus efficace, professionnelle et humaine.
- Apprendre à construire une méthodologie et l'appliquer avec des argumentaires variés et adaptés.
- Connaître les conditions de mise en œuvre pour optimiser les contacts et les retours.
- Devenir un atout pour les projets immobiliers des vendeurs et/ou des acquéreurs.
- Choisir son statut juridique.

Compétences post-formation

- Optimiser la prise de mandats.
- Optimiser la veille concurrentielle.
- Optimiser les recherches acquéreurs.
- Défendre ses mandats.
- Améliorer la communication interne / externe avec la profession.
- Développer son équipe.

Prérequis

- Bonne compréhension de la langue française pour utiliser les supports (un test de français pourra être proposé de façon à optimiser l'accompagnement et favoriser l'efficacité de la prestation).
- Aisance dans l'utilisation des outils bureautique.
- Avoir eu au moins une expérience professionnelle de 3 mois dans l'immobilier
- Disposer d'un ordinateur portable suffisamment performant et la possibilité d'accéder à internet lors de la réalisation de la formation en présentiel.
- **Conditions CPF: Pour le créateur et/ou le repreneur d'entreprise seulement: avoir signé l'attestation sur l'honneur obligatoire pour pouvoir entrer en formation.**

Méthodes et Moyens pédagogiques

- Session interactive et applicative.
- Un livret pédagogique est fourni pour le suivi et la réalisation de l'activité.
- Supports numériques multiples, listes interactives, outils mémo technique, ...
- Plusieurs outils pratiques applicables immédiatement (sacoche, clés USB, ardoise, pack classement, trames...)

Evaluation & Validation

- Auto évaluation par questionnaire permettant un positionnement initial et une mesure de la progression au regard des attentes et des besoins.
- Questionnaire de satisfaction et évaluation des acquis

Modalités et Délais d'accès

- Toute demande de prestation s'accompagne de l'envoi d'un devis précisant le montant (TTC) de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.
- Le devis est transmis sous format électronique ou, dans le cadre d'un financement CPF, par le biais du site www.moncompteformation.gouv.fr.
- La prestation, après acceptation du devis et signature du contrat ou de la convention de formation, peut démarrer en respectant le délai minimum calendaire de 14 jours (CPF / OPCO).
- Ce délai pourra être adapté selon les obligations légales et les financeurs.

Parcours et débouchés

Cette formation rentre dans les recommandations de formations nécessaires à la montée en compétences du professionnel dans son processus de perfectionnement, de développement d'entreprise et d'amélioration continue.

Attestation et Certification

Une attestation de formation LOI ALUR sera envoyée à chacun des participants.

La délivrance de l'attestation est soumise à la réussite d'un examen final avec un résultat > 70%

Accessibilité

BIRDY COACHING prend toutes les dispositions nécessaires pour garantir l'accessibilité des formations dispensées aux personnes en situation de handicap. Nous restons à votre écoute pour étudier toute adaptation nécessaire en termes de modalités pratiques et d'aménagements pédagogiques.

Déontologie

Nos intervenants sont soumis au secret professionnel et aux exigences déontologiques et éthiques de notre organisme de formation.

Devenir indépendant en immobilier

La stratégie commerciale et la relation client en immobilier

(SNIPER 4.0 by Jérémie)

7h

théorie et cas pratique.

à partir de

750€net

Collectif.

Présentiel ou Distanciel.

Niveau:

Fondamental

Référence:

OEPP-2022-05

Programme

MODULE 1

Protocole en 3 étapes : Définir et décliner sa prospection commerciale en plan d'actions opérationnelles.

- Perspective élargie des avantages.
- Quelle déontologie envers les Exclusivités?
- Pourquoi rechercher l'adresse d'un bien ?
- Comment chercher l'adresse ?
- Savoir quoi faire avec l'adresse

MODULE 2

Configuration de l'environnement informatique pour l'optimisation de la prospection

- Optimiser sa prospection grâce au digital

MODULE 3

Définir et intégrer les mises en application pour une prospection adaptée.

- Optimiser son nombre d'acquéreurs.
- La prospection ciblée des biens vides
- Protection des Mandants/Mandats

MODULE 4

Le statut juridique de l'entreprise.

- Les Statuts Existants et l'optimisation des frais

Conditions de réalisation de la formation à distance

Dans le cadre d'un accompagnement en tout ou partie à distance, elle respectera les points suivants :

- une assistance technique et pédagogique appropriée
- un professionnel certifié accessible et unique (sauf cas de force majeure) pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours
- un professionnel certifié compétent dans la maîtrise des outils informatiques requis.
- une information du bénéficiaire sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne
- l'utilisation d'un livret pédagogique de référence servant de support commun entre le formateur et le bénéficiaire et permettant un accompagnement plus efficace.

Le stagiaire devra s'assurer d'avoir une configuration informatique suffisante pour réaliser des visioconférences fluides, travailler en ligne et échanger les différents supports.

Les PLUS de la formation

- Formation réalisée par un expert reconnu du domaine.
- Confrontation du programme à la réalité du stagiaire.
- Des cahiers d'exercices sont remis à la fin de chaque module de formation pour mise en pratique.
- Des supports complémentaires peuvent être mis à disposition si nécessaire.

Mentions Légales

- La structure générale, les textes, photos, images de ce document sont la propriété de Birdy Coaching.
- Toute reproduction, totale ou partielle et toute représentation du contenu, totale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sans autorisation expresse de Birdy Coaching est interdite, et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.
- Les informations, pictogrammes, photographies, images, textes, sont protégés par des droits de propriétés intellectuelle.
- A ce titre, toute reproduction, représentation, adaptation, traduction et/ou modification, partielle ou intégrale de ce document sont interdits.
- La copie sur support papier à usage privé de ces différents objets de droits est autorisée conformément à l'article L122.5 du Code de la Propriété Intellectuelle.
- Leur reproduction partielle ou intégrale, sans accord préalable et écrit de l'auteur, est strictement interdite.

Aspects périphériques de la formation

- Dans le cadre d'un déplacement sur site client dans un rayon de plus de 15 km autour du siège social de l'intervenant, des frais annexes (repas, transports, logement) au profit du formateur seront appliqués.
- Dans le cadre d'une visioconférence, le lien d'accès à la formation sera communiqué au plus tard 30 minutes avant le début de chaque séance de formation.
- Forfait repas non inclus

Pour aller plus loin

- Un accompagnement individuel de 2h pourra être mis en place sur demande post-formation (nous contacter)
- Ce programme de formation s'articule parfaitement avec les formations spécifiques disponibles dans le secteur immobilier.