

# Le process complet de la prospection à l'acte authentique

1H45 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Mettre en pratique l'écoute active pour mieux comprendre et bien cerner les besoins clients
- Réaliser une estimation fiable d'une propriété en utilisant 2 méthodes différentes.
- Fournir un avis de valeur détaillé et expliqué son contenu de façon claire
- Maîtriser les différents types de mandats et savoir l'expliquer aux clients.
- Savoir préparer, organiser et mener une visite de façon optimale
- Gérer les offres et négociation de façon simple mais efficace
- Comprendre et utiliser le compromis de vente sans faire d'erreurs

## Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

## Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances (Score minimum : 70 %).

## Public concerné


Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière

## Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

## Date de diffusion

25/05/2023

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

- 01 Introduction
- 02 Prospection & Estimation
- 03 Signature du mandat & Mise en commercialisation
- 04 Visites & Négociations
- 05 Compromis & Acte authentique
- 06 Conclusion
- 07 Quiz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

## Intervenant(s)

### Céline Demanes

Formatrice Gestion locative et Transaction. Agent immobilier depuis 23ans.

[agence@celinedemanes-immo.fr](mailto:agence@celinedemanes-immo.fr)