

Découvrir et comprendre le marché du viager

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre le marché actuel du viager
- Analyser les freins qui limitent le développement du marché du viager
- Evaluer les peurs et les motivations des vendeurs
- Identifier les avantages de la vente en viager et savoir se positionner en spécialiste

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

02/05/2024



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Introduction
- 02 Le marché actuel du viager
- 03 Les freins qui empêchent le marché du viager de se développer
- 04 Analyser les peurs des vendeurs
- 05 Les motivations des vendeurs
- 06 Devenir un spécialiste du viager
- 07 Pourquoi et comment vendre un viager
- 08 Les pistes pour développer le viager
- 09 Quiz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Dominique Charrier

Formateur expert exerçant depuis 39 ans le métier d'agent immobilier spécialisé dans le viager avec une approche éthique.

dominique.charrier@viager-ethique.fr