

LES FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION ET DE L'ÉVALUATION DES BIENS POUR PLUS DE VENTES



En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Cette formation évaluation d'un bien immobilier? et prospection donne les clés pour décrocher plus de mandats exclusifs. Vous y approfondirez les techniques de prospection terrain et téléphonique ainsi que l'utilisation des réseaux sociaux immobilier. Vous apprendrez également à estimer la valeur vénale, à affiner vos méthodes d'évaluation et à communiquer efficacement une estimation immobilière. A l'issue de ce programme, vous saurez comment maximiser votre taux de transformation grâce à une collecte d'informations rigoureuse et à un fichier prospects bien structuré.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation en économie immobilière.](#)
- [Formation négociation immobilière.](#)
- [Formation immobilier en indivision acheter à plusieurs un bien immobilier.](#)
- [Formation vente sur plan : obligations et garanties.](#)
- [Formation aux grands principes de la fiscalité immobilière.](#)
- [Formation régimes matrimoniaux et successions : les conséquences sur la vente immobilière.](#)
- [Formation servitudes, mitoyenneté et voisinage.](#)



Objectifs

Prospecter et évaluer pour augmenter la qualité et le nombre des mandats



Programme

Prospection – méthodes, argumentaires et règles juridiques :

- Les supports
 - cartes de visite et prospectus
 - le publipostage (courrier – emailing)

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-CAI-01

- La prospection terrain
 - porte à porte et « boîtage »
- La démarche téléphonique
 - sur l'annuaire et en pige
- Le relationnel
 - le bouche à oreille (les proches, les parrainages...)
 - Les réseaux sociaux
- La collecte des informations – gestion des fichiers
- Le coût et la rentabilité de l'opération

Taux de retour et taux de transformation

- Évaluation des terrains (agricoles ou à bâtir)
- Évaluation des loyers
- Évaluation des prix de vente (maisons et appartements)
 - La subjectivité de la valeur
 - Les principes
 - Les outils
 - La recherche d'informations
 - Les méthodes
- Communiquer l'estimation



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.