

Découverte et suivi des acquéreurs

Comprendre le projet réel de l'acquéreur, qualifier sa capacité et l'accompagner jusqu'à la signature.

Durée : 3 heures

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les

Tarifs : 39 € TTC (tarif direct) - 60 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Traiter un appel entrant et un passage en agence pour qualifier le projet du prospect
- Conduire la découverte client et identifier les critères réels de recherche
- Sélectionner les biens correspondant au projet et argumenter la sélection
- Rédiger un mandat de recherche et en expliquer la portée à l'acquéreur
- Établir un bon de visite et en sécuriser la valeur probatoire
- Organiser et conduire les visites immobilières
- Exploiter le retour de visite et recueillir les objections de l'acquéreur
- Structurer la relance et le suivi jusqu'à la concrétisation du projet

Public visé

Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Prérequis

Aucun.

Durée

3 heures

Modalité pédagogique

Formation à distance (e-learning), accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone.

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques rédigés, illustrations pratiques, quiz d'évaluation.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis par QCM en fin de parcours. Seuil de réussite fixé à 70 %. Le QCM n'est pas éliminatoire et peut être repassé sans limitation. Une évaluation de satisfaction est proposée à l'issue de la formation.

Délais d'accès

Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Attestation

Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours, mentionnant l'intitulé, le nombre d'heures et les matières suivies, conforme à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier.

Conformité réglementaire

Formation conforme à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet et à son décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972, à la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR, au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures par an ou 42 heures sur trois années consécutives) et à l'arrêté du 18 février 2016 fixant la liste des matières entrant dans le champ de l'obligation.

Accessibilité et référent handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les modalités de suivi peuvent être adaptées

après étude de la demande. Référent handicap : Khaled Tahraoui, contact@parcours-immo.fr, 07 62 37 91 92.

Programme de formation

- Partie I : La gestion des appels
- Partie II : Le passage agence
- Partie III : La découverte client
- Partie IV : La sélection des biens
- Partie V : Le mandat de recherche
- Partie VI : Le bon de visite
- Partie VII : Les visites immobilières
- Partie VIII : Le retour de visites
- Partie IX : La relance
- Conclusion