

Formation des nouveaux négociateurs

Modalités pédagogiques

Durée : 21 heures, 3 jours

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : 1 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Cette formation vous permettra de maîtriser et d'actualiser vos connaissances dans l'environnement immobilier.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Apporter les bases de la profession aux nouvelles recrues
- Connaître les notions indispensables concernant l'organisation de ses journées, les méthodes de démarchage, les règles juridiques autour de la transaction

Public visé et Prérequis

Public visé :

Directions immobilières, directions juridiques immobilières, avocats, notaires, agents en transaction et location immobilières, gérants immobiliers, syndicats de copropriété et toute personne souhaitant se familiariser les grands principes, les acteurs et les activités spécifiques de l'immobilier

Prérequis :

Maîtrise de langue française

Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

Les différentes méthodes de prospection

- Pige
- Mailing
- Réseau

Après-midi

L'organisation de ses journées

Les règles fondamentales du mandat

- Les informations obligatoires
- Les erreurs à éviter
- L'exclusivité

Jour 2

Matin

Les annonces de vente

Les diagnostics

Après-midi

Les avants contrats

- De l'offre au compromis
- Le bon de visite

Jour 3

Matin

Les grandes lois en immobilier

- Loi HOGUET
- Connaitre la législation
- Déontologie
- Loi ALUR ET ELAN
- Loi PINEL
- Loi SRU

Après-midi

Vendre une maison individuelle ou un lot de copropriété

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices de prises de vue et de développement numérique, des cas pratiques et des mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, paperboard, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en droit de l'immobilier depuis plus de 15 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.