

LES PREMIERS PAS DANS L'IMMOBILIER ET L'ART DE VIVRE

Avant de choisir votre réseau immobilier, venez découvrir comment allier votre reconversion et votre qualité de vie.

POUR QUI ?	Toute personne en reconversion qui a confirmé son projet professionnel.
OBJECTIFS	<p>À l'issue du module vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre comment achètent les clients aujourd'hui - Se positionner en tant qu'agent immobilier en respectant ses valeurs - Être inattaquable sur la législation - Organiser sa prospection - Découvrir son client, son projet et sa façon de vivre - Rédiger et optimiser son annonce - Gérer son emploi du temps - Accompagner son client jusqu'à l'acte authentique
PRÉREQUIS	<p>Avoir validé son projet professionnel d'agent immobilier ou avoir suivi le module 1 (lien vers le programme).</p> <p>Maîtrise de la langue française. Être majeur.</p>
DURÉE	28 heures sur 4 jours
CONTENU	<p>JOUR 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comment achètent les clients aujourd'hui ? Les statistiques, le marché, les nouveaux réflexes d'achats Stratégie « inbound marketing » et « call to action » Les attentes des internautes 2. Comment se positionner en tant qu'agent immobilier en respectant les règles et les valeurs ? Règles et valeurs La loi Hoguet et sa législation La carte professionnelle et la déontologie : l'obtenir et la garder 3. Le mandat : pièce maîtresse Registre de mandat : conformité, les honoraires 4. Home-staging et l'importance de la décoration <p>JOUR 2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Projet du client, se présenter et la découverte du bien - Les questions à poser 2. Comment faire une estimation (les outils, les réflexes) 3. Le rendu de l'estimation à la finalisation du mandat 4. Les diagnostics 5. Constitution du dossier de vente 6. La communication et ses outils : Rédiger et optimiser son annonce, support, langage, obligations de communication



	<p>JOUR 3</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Photographie Faire ses photos ou intervention d'un photographe, adapter ses prises de vues Transmettre ses émotions à travers la photo 2. Gérer son emploi du temps Gestion du temps vie professionnelle et vie privée 3. Organisez sa prospection : Les grands principes 4. Feng shui <p>JOUR 4</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. De l'offre d'achat à la signature authentique Comment prendre une offre d'achat ? Transmettre la proposition Négocier L'accord entre les parties Organiser les signatures, qui, quand, quels documents Facturer et recueillir l'avis des clients Organisation des visites avec le vendeur 2. Histoire de l'architecture à travers les âges 3. Question/réponse
<p>FORMATEUR</p>	<p>Isabelle LAROCLETTE professionnelle de l'immobilier depuis 24 ans, formatrice et responsable pédagogique. Ancien Clerc de Notaire elle crée L'agence De La cour Au Jardin en 1998, qu'elle transforme en 2017 en réseau Digital de mandataires au niveau national. Au cours de sa carrière. Elle interviendra aux formations des BTS immobilier du SNPI Syndicat professionnel. Présidente et Fondatrice de la Fondation I LOGE YOU sous égide la Fondation de France, elle fédère la profession immobilière pour contribuer au mieux logement pour les plus démunis. Elle fait de sa passion, une spécificité autour de l'art de vivre et de ses valeurs.</p>
<p>MOYENS ET METHODES</p>	<p>Ateliers collaboratifs, exposés, autositionnement, étude de cas, table ronde, mise en situation...</p>
<p>VALIDATION</p>	<p>Validé par un certificat de réalisation mentionnant l'évaluation des acquis. Equivalence : Sans objet. Validation partielle possible : Sans objet. Taux d'obtention de la certification (en pourcentage) à venir. Nombre de personnes 9 (avec un minima de 5 stagiaires). Taux de satisfaction des participants : à venir. Taux de validation de leur projet : à venir.</p>
<p>ORGANISATION</p>	<p>Lieu : DOMAINE DE REBULLIDE 33420 GUILLAC Horaires : 8h30 – 12h30 puis 13h30 – 16h30 Déjeuners : / Hébergement : Les pauses café sont incluses, les déjeuners et l'hébergement ne sont pas inclus.</p>

PROGRAMME DE FORMATION M2 (V. du 29/03/2022)

	Modalités d'accès des personnes en situation de handicap : contacter notre référente Isabelle LAROCLETTE au 06 80 66 36 77
FINANCEMENT	Par chèque ou virement à la signature du devis. Pas de subrogation, les financeurs vous règlent directement.
TARIF INDIVIDUEL	780,00 € HT / personne
DATES	Demande par mail ou sur www.latelier-des-formations-immobilier.com
TARIF DES GROUPES	Tarif de groupe sur devis
DATES	Demande par mail ou sur www.latelier-des-formations-immobilier.com
SUITE DE PARCOURS	Débouchés : consultant immobilier.
MODALITES, DELAIS D'ACCES, CONTACTS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nous contacter pour obtenir un devis nominatif au 06 80 66 36 77 ou par mail à contact@latelier-des-formations-immobilier.com 2. Vous inscrire en direct ou via votre conseiller Pôle Emploi. 3. La commande vous sera confirmée par l'envoi d'une convocation à réception de votre commande (inscription selon les places disponibles) 4. Après la formation, vous recevrez votre attestation de formation par mail. La feuille d'émargements et la facture seront envoyées au financeur par mail.

