

PROGRAMME DE FORMATION

Négociateur Technico-Commercial option Immobilier

Notre programme de formation conçu pour les personnes souhaitant intégrer le métier de négociateur immobilier, vous dotera d'une expertise en réglementation, en juridique, en organisation de sa prospection, en découverte de projet vendeur acquéreur, en estimation immobilière, mais vous découvrirez aussi toutes les techniques de communication digitale, de traitement des objections et enfin de développement d'un réseau de partenaires.

Vous aborderez les normes réglementaires et juridiques, vous préparant à les appliquer efficacement pour optimiser les opérations de vos clients. Ensuite, vous apprendrez à identifier et à interagir stratégiquement avec les prospects de votre secteur, ce qui est essentiel pour développer et maintenir une activité fructueuse.

Vous identifierez les mécanismes du financement immobilier pour sécuriser les projets de vos clients vendeurs et acquéreurs. Chaque module intègre des études de cas pratiques ou des mises en situation pour vous permettre d'appliquer directement les connaissances acquises, renforçant ainsi votre compétence et votre confiance dans la gestion des défis quotidiens.

Ce parcours est idéal pour les négociateurs immobiliers et toutes personnes désireuses d'exceller et d'impacter positivement leur activité. Il promet le développement de votre performance professionnelle et vous positionne à l'avant-garde des professionnels de l'immobilier de votre secteur. Engagez vous dans cette formation pour devenir un leader innovant et compétent dans votre domaine.

Durée: 385.00 heures (55.00 jours)

Profils des apprenants

- Demandeur d'emploi (reconversion professionnelle)
- Professionnel en activité
- Indépendant

Prérequis

- Niveau BAC à BAC+2 et/ou expérience commerciale et/ou relation client de 1 an minimum (diplôme à fournir)
- Définir son projet par écrit avec le CV à transmettre à m.mornet@360formation.fr Idéalement avoir réalisé une immersion de quelques jours au sein d'une agence immobilière pour découvrir le métier

CBF 360 Formation

44 Ter Route du Point du Jour

44600 SAINT NAZAIRE

Email : e.bruneau@360formation.fr

Tel : +33699340685



Accessibilité et délais d'accès

Information accessibilité handicap

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes handicapées. Chaque situation de handicap est unique, de ce fait il nous est nécessaire d'être informé de la participation d'une personne handicapée à l'une de nos formations dès son inscription, afin de nous permettre de confirmer ensemble les possibilités d'accueil, et organiser au mieux sa participation dans les meilleures conditions en accord avec la personne.

Réfèrent handicap : M Cyril BRUNEAU – 06 42 51 81 14 – c.bruneau@360formation.fr

Qualité et indicateurs de résultats

Pour l'année 2022: Taux d'abandon : 10% Insertion à l'emploi : 79%, 6 mois après la formation

Taux de réussite à l'examen : 83%. Poursuite d'étude : 0%

Objectifs pédagogiques

- -Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini.
- - Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
- - Organiser un plan d'actions commerciales
- - Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- - Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- - Prospecter et négocier une proposition commerciale
- - Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- - Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- - Négocier une solution technique et commerciale
- - Compétences transversales de l'emploi

Contenu de la formation

- Démarrage et présentation de la certification
- Développement personnel
 - Les grands principes
 - La communication verbale et non verbale
 - La PNL
 - L'analyse transactionnelle
 - Mise en situation
- Prospection immobilière
 - Le Secteur L'ilot
 - Le phoning
 - Le porte à porte (PAP) Les Flyers
 - Évaluation fin de module
- Prospection digitale et photos immobilières
 - Les textes de publicité
 - La rédaction d'une annonce
 - Les supports de diffusion
 - Evaluation fin de module
- Evaluation prospection
- Rencontre entreprises
- Juridique immobilier
 - Les contrats

CBF 360 Formation

44 Ter Route du Point du Jour

44600 SAINT NAZAIRE

Email : e.bruneau@360formation.fr

Tel : +33699340685



- Les régimes matrimoniaux et patrimoniaux
- Les mandats de ventes
- Les compromis et promesses de ventes
- Les diagnostics immobiliers
- L'urbanisme
- La fiscalité immobilière
- Evaluation juridique
- Correction évaluation juridique
- Recherche de stage
- Le projet vendeur
 - Le R1 dans le métier
 - L'estimation
 - La constitution du dossier estimation La trame d'entretien
 - Mise en situation
 - Le R2 dans le métier
 - Soutenir le prix
 - Utiliser un book de présentation
 - Traiter les objections
 - Evaluation fin de module
- Evaluation Jury vendeur
- Le projet acquéreur
 - Répondre à l'acquéreur
 - Préparer la visite Débriefing d'après visite
 - Prendre une offre
 - Soutenir une offre
 - Le financement Immobilier
 - Evaluation fin de module
- Evaluation jury acquéreur
- Stage en entreprise
- Préparation examen
 - Explication de l'examen
 - Explication des contrôles continues (ECF)
 - Accompagnement à la réalisation des dossiers professionnels (DP)
 - Entraînement sur des sujets
 - Mise en situation réelles de l'examen
- Examen TP-NTC

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Cyril BRUNEAU Président de 360 FORMATION Responsable du centre et formateur référent. Titulaire d'un Titre FPA et d'un Master en Chef de Projet Apprentissage et Formation En Ligne. Fondateur et créateur d'un réseau de mandataire en Immobilier pendant 8 ans, divers postes dans les enseignes Century 21 et Foncia.

Bruno LE TUTOUR – Formateur Techniques Commerciales 360 FORMATION Négociateur et animateur d'équipe, Bruno vous accompagne tout au long du parcours commercial en vous proposant des outils opérationnels et efficaces.

Ressources pédagogiques et techniques

- Séances de formation en salle Etudes de cas concertés Exposés théoriques Jeux de rôles Livrets de formation Paper-board
- Espace intranet personnel Groupe fermé Facebook avec anciens stagiaires.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

CBF 360 Formation | 44 Ter Route du Point du Jour SAINT NAZAIRE 44600 | Numéro SIRET : 83028855100021 |

Numéro de déclaration d'activité : 52440812144 (auprès du préfet de région de : Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

CBF 360 Formation

44 Ter Route du Point du Jour

44600 SAINT NAZAIRE

Email : e.bruneau@360formation.fr

Tel : +33699340685



- Questions orales et écrites Mises en situations Dossiers à réaliser Entretiens avec un jury de professionnel Feuilles d'émargements Comptes rendus d'activités Intranet personnel Entretiens avec formateurs référents

Prix : 4830.00€ par apprenant