

**PERFORMER EN PROSPECTION ET EN
EVALUATION DE BIENS A VENDRE**

MAJ LE 24 01 2023

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Etre plus efficace en prospection de mandat de vente
- Savoir organiser son activité pour attirer des prospects vendeurs
- Connaître les techniques d'évaluation des biens
- Savoir présenter une évaluation

PUBLIC VISE

Agent immobilier et négociateur immobilier débutant au confirmé.

PRE-REQUIS

aucun

DUREE ET DATE

14 heures réparties sur 2 jours en web conférence ou en présentiel

ANIMATEUR

Equipe Formatec :

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE

La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE

Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

PROGRAMME

Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation

**PERFORMER EN PROSPECTION ET EN
EVALUATION DE BIENS A VENDRE**

PLAN DE FORMATION

- Pré-évaluation : Test de connaissance

Difficulté 1 : Que dois-je faire pour rentrer plus de mandats ?

- La prospection
- Le farming
- Les évènements
- Les actions à fort impact
- Les réseaux sociaux
- La mesure de ses actions

Difficulté 2 : Comment évaluer un bien ?

- Les différentes contraintes (urbanisme, servitudes)
- Les différentes surfaces
- Les pondérations et la vétusté
- Les techniques d'évaluation des maisons, des appartements et des terrains
- Exercices cas pratique

Difficulté 3 : Comment présenter une évaluation ?

- Savoir présenter son évaluation
- La responsabilité de l'agent immobilier dans l'évaluation

~~VALIDATION DE LA FORMATION~~ QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
~~Attestation individuelle de formation.~~