



Durée :

1 jour (7 heures) - 9h00 à 17h00



Tarifs :

250 € net/stagiaire
(déjeuner non compris)



Publics concernés :

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.

Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.

Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier



Dates :

Selon le planning



Lieu :

Nos formations se déroulent soit à la CCI Seine-et-Marne à Serris, soit à l'UTEC Formation Continue à Avon ou Emerainville



Prérequis :

Aucun

Objectifs

Vous souhaitez

- mettre à jour et perfectionner vos connaissances et vos compétences en qualité d'agents immobiliers ou autres professionnels dans la méthode de prospection
- identifier et comprendre le marché
- connaître et utiliser les outils de prospection

Par décret du 18 février 2016, les pouvoirs publics ont rendu obligatoire la formation continue pour les professionnels de l'immobilier.

Pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle d'agent immobilier, les professionnels de l'immobilier doivent suivre une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice).

Le renouvellement de la carte professionnelle qui arrive à échéance est conditionné par le suivi de cette formation :

- si la carte expire en 2017, son titulaire doit justifier de 14 heures de formation continue
- si la carte expire en 2018, son titulaire doit justifier de 28 heures de formation continue
- si la carte expire en 2019, son titulaire doit justifier de 42 heures de formation continue

Méthodologie

Tous les points abordés sont dispensés de manière concrète et vivante par nos formateurs utilisant la technique de la pédagogie interactive et des approches pédagogiques adaptées. Les apports théoriques sont complétés par des études de documents d'urbanisme, des exercices pratiques, des mises en situation et des échanges d'expériences. Accès à un PLU « papier et numérique ».

Intervenant

La formation est dispensée par un professionnel de l'immobilier.

- **Auto-analyse public visé**
 - le SWOT
- **Choisir son secteur**
 - définition
 - audit général
 - le calcul du potentiel par la méthode des DIA
 - calcul du taux de rotation
- **Choisir son marché**
 - définition des produits types
 - évaluation comparative
 - création de la base d'estimation
- **Les outils de base**
 - les plans
 - le PLU
- **Les books**
 - le book pub estimation
 - le book vente
- **Le carroyage et la création de fichiers**
 - le principe de l'ilotage
 - les ressources existantes
 - l'adaptation au SWOT
- **L'organisation générale**
 - gestion de l'agenda
 - gestion du temps
 - définition des missions
- **La chronologie dans l'action "Support de cours"**
 - la prospection terrain
 - la prospection au téléphone
 - la gestion du stock
- **Le marketing opérationnel**
- **Le "personnal branding"**

Validation

A l'issue de la formation, une attestation de formation obligatoire sera remis au stagiaire.