

Immobilier - Acquérir les outils à la gestion immobilière

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EVOLUTION5

Jean-Denis Coindre
06.29.78.66.25
contact@evolution5.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucune

Prérequis pédagogiques :

• Savoir naviguer sous Windows

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

• Marketing relationnel et Marketing de l'immobilier • Gestion d'agence immobilière, réglementations et environnement, Innovations liés au développement du numérique, Communication de l'immobilier • Marketing stratégique, Analyse comportementale du consommateur • Négociation immobilière • Achats immobiliers • Déontologie professionnelle et obligations contractuelles • Le cycle de vente en immobilier : de l'offre acceptée à la remise des clés • Le cadre juridique de la gestion d'immeuble • La gestion comptable et financière des baux en cours • Anglais professionnel

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 : Marketing relationnel et Marketing de l'immobilier L'accueil La découverte Le conseil L'accompagnement Le suivi et la relance La fidélisation et la recommandation Le marketing immobilier (numérique et autre) Définition du marketing immobilier Analyser les besoins Définir les objectifs Autant de cibles que de stratégies Evaluer les performances Cas pratique : Synthèse Études de marché Jour 2 : Gestion d'agence immobilière, réglementations et environnement, Innovations liés au développement du numérique, Communication de l'immobilier Outils d'analyse de patrimoine immobilier d'un client pour des propositions d'estimation Assurer la gestion d'un bien locatif Panorama des procédures dans la gestion immobilière Jour 3 et 4 : Marketing stratégique, Analyse comportementale du consommateur Outils de présentation de résultats Outils de prise de décision en lien avec l'activité concernée Savoir établir un dossier financier d'acquisition de biens immobiliers dans le cadre d'un développement de son portefeuille. Savoir présenter ses analyses de façon claire et synthétique à ses interlocuteurs pour les aider à la prise de décision. Evaluation Etude de cas : Marketing, Gestion d'agence et Marketing stratégique Jour 5 : Négociation immobilière Savoir définir les argumentaires de négociation : – Bien connaître la valeur du bien – Anticiper la marge de négociation moyenne – Connaître le prix des travaux à réaliser – Analyser son timing de vente – Inciter l'acheteur à se projeter – Être prêt à faire une contre-proposition Mettre en œuvre l'écoute active avec le client Evaluer la capacité de financement du client et lui proposer un plan de financement Proposer des solutions de vente/achat/location avec défiscalisation et analyser les blocages éventuels. Cas pratique : Négociation Jour 6 : Achats immobiliers Expertiser des biens immobiliers pour déterminer une valeur vénale, locative : – Sa composition – Son environnement – Son appréciation par rapport au marché – Sa qualité – Son niveau de confort – Son entretien – Son orientation – Son secteur Analyser les procédures d'achats formalisées afin d'assurer une gestion cohérente de son activité : – Définir votre projet d'achat

...

Durées de la formation

*60h en FOAD

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Validation(s) Visée(s)

Chargé de gestion commerciale - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT
(Niveau 6 européen)



Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00426747	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(33)	EVOLUTION5			