

# Immobilier - Agent sur le terrain

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

EVOLUTION5  
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(ve) 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

• Accueillir professionnellement chaque client. • Établir rapidement une relation de confiance. • Utiliser des techniques d'accueil efficaces. • Poser des questions pertinentes lors de la découverte client. • Cerner les besoins des clients grâce à un questionnaire adapté. • Définir des objectifs clairs lors du conseil. • Respecter les étapes d'un conseil immobilier efficace. • Mettre en place une stratégie de vente adaptée. • Assurer un suivi personnalisé tout au long du processus. • Fidéliser les clients et encourager la recommandation.

## Contenu et modalités d'organisation

**Module 1: Accueillir et Établir des Relations Professionnelles** Accueillir le client de manière professionnelle. Établir une première relation de confiance. Utiliser des techniques d'accueil efficaces. **Module 2: Découvrir les Besoins du Prospect** Comprendre l'importance de la découverte du client. Poser des questions pertinentes pour mieux cerner ses besoins. Utiliser des techniques de questionnement. **Module 3: Conseiller et Élaborer une Stratégie de Vente** Définir des objectifs clairs pour chaque client. Respecter les étapes d'un conseil efficace. Mettre en place une stratégie de vente adaptée. **Module 4: Accompagner le Client** Assurer un suivi personnalisé tout au long du processus. Offrir un accompagnement de qualité. Gérer les imprévus et les objections. **Module 5: Suivre et Relancer** Mettre en place un suivi efficace. Utiliser des techniques de relance appropriées. Gérer les retours clients. **Module 6: Fidéliser et Encourager la Recommandation** Développer des stratégies de fidélisation. Encourager les clients satisfaits à recommander. Utiliser le bouche-à-oreille comme levier marketing. **Module 7: Mettre en Œuvre le Marketing Immobilier** Comprendre la notion de marketing immobilier. Utiliser différentes stratégies marketing. Évaluer les performances des actions marketing. **Module 8: Respecter la Déontologie Professionnelle et les Obligations Contractuelles** Connaître la loi Hoguet et les professionnels de l'immobilier. Comprendre la loi ALUR et le code de déontologie professionnelle. Maîtriser les cartes professionnelles et d'habilitation. **Module 9: Réaliser une Estimation Juste d'un Bien Immobilier** Comprendre les méthodes d'estimation. Utiliser la méthode par comparaison. Maîtriser les outils d'estimation et donner des conseils pratiques. **Module 10: Maîtriser les Diagnostics et le Cycle de Vente en Immobilier** Connaître le dossier de diagnostics techniques DDT. Comprendre les règles fiscales liées à la vente immobilière. Accompagner sereinement un propriétaire jusqu'à la remise des clés. Nous pouvons adapter et personnaliser le programme en fonction de vos besoins par des compléments. N'hésitez pas à nous contacter pour ajuster le programme de votre formation !

...

Durées de la formation \*60h en FOAD  
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00438855	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	FPC
00532253	du 01/01/2025 au 31/12/2025	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	FPC