



IMM SHOP

 <p>processus certifié</p> <p>RÉPUBLIQUE FRANÇAISE</p> <p>La certification qualifié a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :</p> <p>ACTIONS DE FORMATION</p>	<p>PROGRAMME DE FORMATION</p> <p>- La vente immobilière -</p>	
---	---	---

V3.01 Septembre 2024

CENTRE DE FORMATION

Raison sociale : IMM SHOP

Adresse : 1 rue Édouard Alexander

Code postal : 13010

Localité : Marseille

Téléphone : 09 78 81 66 25

Email : contact@we-loge.com

Numéro SIRET : 830 359 824 000 18

Nom de la personne à contacter : Dominique de Saint Laurent

Organisme privé

Description et détail :

La formation a pour objectif de transmettre les bases fondamentales de la vente immobilière

Session 1 de 7h00 : JURIDIQUE

- Le cadre juridique de la vente immobilière
- Les pièces à obtenir
- Le mandat, théorie et pratique

Session 2 de 3h00 : JURIDIQUE

- La mise en vente du bien : les autres documents établis par l'agence
- L'offre, l'avant-contrat, l'acte authentique définitif

Session 3 de 7h00 : PRISE EN CHARGE DU VENDEUR - DE LA PIGE À LA DÉCOUVERTE

- Préparation de l'action : méthode S.O.S
- Focus sur la PIGE : la prise de contact
- Le R1 : connaître son interlocuteur et détecter des leviers de motivations

Session 4 de 7h00 : PRISE EN CHARGE DU VENDEUR - DE LA PRÉSENTATION DES SERVICES WELOGE AU CLOSING MANDAT

- Le RDV de concrétisation, le R2
- Présentation de l'offre Weloge
- Présentation de l'audit de valorisation
- Conclure et consolider

IMM SHOP

Siret : 830 359 824 000 18 – Naf : 6831Z – TVA : FR77830359824 RCS Marseille
SARL au capital de 20 000,00€

Tél : 09 78 81 66 25 – Email : contact@we-loge.com

Site internet : we-loge.com

IMM SHOP

Session 5 de 7h00 : PRISE EN CHARGE DE L'ACQUÉREUR - DE LA DÉCOUVERTE À L'OFFRE DE PRIX

- Les étapes incontournables de la démarche
- La découverte
- Sélection et visite du bien
- La prise de décision

Session 6 de 7H00 : LES FONDATIONS DU SUCCÈS

Formateurs :

- Dominique de Saint Laurent
- Véronique Estival

Objectifs de la formation :

- Rédiger les mandats de vente
- Maîtriser les étapes de la pige immobilière et obtenir des rendez-vous
- Acquérir les compétences pour prospecter et rentrer des mandats de vente
- Acquérir les compétences pour réaliser des transactions de vente dans le respect de la réglementation en vigueur dans un contexte évolutif
- Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties
- Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion
- Garantir et sécuriser la vente dans le respect de la réglementation
- Maîtriser les bases du droit de la vente immobilière et respecter les obligations légales
- Connaître son interlocuteur vendeur ou acquéreur, détecter ses attentes, son profil de motivation et ses objectifs
- Apprendre à présenter son offre, convaincre son interlocuteur, traiter ses objections et rentrer le mandat
- Assurer la négociation entre les parties une offre au prix
- Rédiger une offre d'achat
- Consolider la relation avec son client

Durée et horaires :

- Module de 38h00 réparties sur 6 journées.
- Horaires :
 - Session 1 : de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h00
 - Session 2 : de 9h30 à 12h30
 - Sessions 3, 4 et 5 : de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
 - Session 6 : de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

IMM SHOP

Tarif :

580€ net de taxes

Prérequis :

- Aucune connaissance n'est pré-requise pour cette formation

Matériel et équipement nécessaire :

- Ordinateur portable ou fixe
- Bonne connexion internet

Méthode pédagogique :

Le module alternera éléments d'enseignement didactiques et théoriques avec des exercices pratiques de mise en situation exposant les principales problématiques que l'apprenant rencontrera lors de son activité de consultant indépendant en immobilier, de manière à acquérir une réelle autonomie opérationnelle et stratégique.

Outils pédagogiques :

- L'ensemble du cours est repris sous forme de supports de formations que le stagiaire pourra consulter pendant et après la formation de manière illimitée
- Utilisation de l'application Zoom
- Utilisation de l'application Klaxoon

Contrôle des connaissances :

- QCM

Modalités et délai d'accès :

- Délai d'accès : une session de formation est organisée tous les 2 mois.
- Le bénéficiaire peut s'inscrire jusqu'à 7 jours avant la date de début de chaque session de formation
- Pour vous inscrire vous pouvez nous contacter à l'adresse suivante par e-mail **isabellec@we-loge.com** ou nous contacter au **09 78 81 66 25**

Handicap :

Toutes les formations dispensées peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Cependant un entretien préalable permettra de déterminer l'accès à nos formations.

IMM SHOP

QUELQUES CHIFFRES

Taux de satisfaction sur 2024 :	Nombre de stagiaires formés en 2024 :
99,2%	12