





---

## Programme de la formation

# L'essentiel de l'Agent Immobilier - De la prospection à l'Acte Authentique

-  En groupe sur site
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Tout public
-  900 € HT / 1 080 € TTC par participant

## Description courte

Cette formation vous permet d'acquérir ou de renforcer les compétences d'un négociateur en transaction.

## Profil des participants

Négociateur Immobilier en transaction

## Prérequis

Aucun

## Objectifs

- Être autonome quant à sa Prospection
- Rentrer des mandats
- Trouver des Acquéreurs
- Rentrer un mandat au bon prix
- Remplir correctement un mandat
- Négocier entre les parties
- Évaluer un bien
- Créer une relation de confiance avec l'acquéreur.
- Valider sa solvabilité
- Concrétiser l'acte d'achat
- Devenir l'acteur incontournable de son secteur

## Contenu

- **JOUR 1 : La Prospection :**
    - Les différentes sources de rentrée de mandat
    - Préparer sa prospection :
-

- 
- Les différents types de prospections :
  - La prospection digitale
  - Prospector pour prospérer

- **JOUR 2 : La Rentrée Mandat :**

- Établir une relation de confiance :
- Évaluation du bien :
- Le prix
- - La rentrée du mandat
  - Le Suivi du mandat
  - La Renégociation du prix
  - Focus Mandat Exclusif

- **JOUR 3 : L'acquéreur**

- La découverte acquéreur
- Le plan de financement
- Le bon de visite
- Le déroulé de la visite
- Le compte rendu de visite
- Le suivi acquéreur
- L'offre d'achat
- Le compromis
- Délai de rétractation
- Clauses suspensives
- L'acte Authentique

## Pédagogie et organisation

**Tifannie JASSEM** : Forte d'une expérience d'Agent Immobilier et Directrice d'Agence depuis 10 ans.

Tifannie a commencé sa carrière dans la finance, pour s'orienter vers l'immobilier, elle a évolué dans les plus grands groupes internationaux.

Passionnée par l'être humain, elle a complété sa formation par des compétences transversales en communication et Négociation.

Elle est Maître Praticienne PNL et formée à L'Ennéagramme.

## Mode de validation

Cas Pratique \_ QCM

## Financements possibles

---

---

OPCA

FIFPL

AGEFICE

POLE EMPLOI

CHEQUE REUSSITE

---