

Attestation d'assiduité relatif à la formation
- RNCP38380BC01 -
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

L'atelierimmo-formation atteste que la stagiaire :

Caline BRUNO

a suivi la formation en e-learning du parcours **“ESSENTIEL”**

date de début : 08/08/24

date de fin : 13/08/24

durée : 36h

score moyen : 87%

Fait à Marseille, le 13 Aout 2024.

**WILFRID
BALAGNY (EI)**

Formateur



Latelierimmo-formation.fr

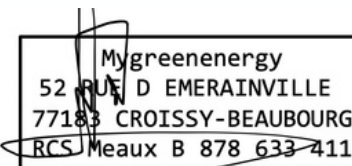
N°siren : 523641645

NDA : 93132092613



**NATHANIEL
ACHOUCHE**

Formateur



OBJECTIFS DE L'ACTION DE FORMATION :

<p>1. LE BÉABA DE L'IMMOBILIER - Les principes de la loi Hoguet, la gestion des honoraires et les différents types de mandat. Plus un descriptif détaillé du parcours & vendeur acquéreur</p>	<p>2. LA PROSPECTION - Les outils & méthodes pour élargir votre base de prospects vendeurs : prospection téléphonique, réseau, terrain... Mais aussi tous les argumentaires pour contrer vos premières objections.</p>	<p>3. 1er RDV CLIENT VENDEUR (le R1) - Réussissez votre premier RDV avec votre prospect vendeur. Découverte du projet, du bien et présentation de vos services, tous les outils & astuces pour instaurer une relation de confiance.</p>	<p>4. 2eme RDV CLIENT VENDEUR (le R2) - Les techniques et outils pour estimer le prix d'un bien immobilier et l'argumentaire pour obtenir un mandat exclusif avec votre client.</p>	<p>5. QUALIFICATION ET VISITE ACQUÉREUR - Apprenez à qualifier vos acquéreurs (financement, recherche...) pour éviter les visites inutiles, et à convertir les visites en offre d'achat.</p>
<p>6. PRISE & SOUMISSION D'OFFRE - Des conseils pratiques pour accompagner le processus de décision de vos acquéreurs. Une méthode complète pour transformer la présentation d'offre d'achat, côté vendeur, en art de négociation. Le détail sur les prêts...</p>	<p>7. DÉONTOLOGIE - Les règles de déontologie du métier vis-à-vis des clients et des confrères & collaborateurs : RGPD, transparence, confidentialité,...</p>	<p>8. GESTION LOCATIVE - Les étapes de la mise en location (fixer le loyer, mise en relation, financements, dossier locataire...) et la gestion du bail dans la durée</p>	<p>9. GESTION DE COPROPRIÉTÉ - Les caractéristiques d'une copropriété, les documents obligatoires et les règles de fonctionnement pour la gestion d'une copropriété</p>	<p>10. LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS - Connaître les diagnostics obligatoires, convaincre un propriétaire de les réaliser, savoir les lire & les analyser, connaître leur durée légale de validité</p>
	<p>11. MARKETING & COMMUNICATION - Accroître votre stratégie de visibilité sur les réseaux sociaux pour générer plus de contacts : marketing digital & de contenu, le personal branding, fonctionnement des principaux réseaux sociaux. La fidélisation</p>	<p>12. L'EXPERTISE JURIDIQUE - Distinguer les différentes comparaisons à la vente, connaître les lois qui encadrent une transaction, comprendre la fiscalité immobilière</p>	<p>13. L'ANALYSE DE MARCHÉ - Se préparer avant de se lancer : analyser son marché, son potentiel. Identifier la demande et votre cible puis définir votre offre de services</p>	