



TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES COMPLEXES

DURÉE & HORAIRES

41 heures de présentiel
17 heures en distanciel synchrone
Début de la journée : 9h
Fin de la journée : 18h

TARIF

Présentiel : 35€ HT / h
Distanciel : 20€ HT / h
Total : 2030€ HT

MODALITÉS D'ORGANISATION

Formation collective. 20 à 25 apprenants.
Inter ou Intra entreprise.
Lieu : À définir

FINANCEMENT

FAF, FIFPL, OPCO

ACCESSIBILITÉ

Merci de nous faire part en amont de la formation de toute situation de santé et/ou handicap, afin d'envisager ensemble les adaptations nécessaires.

MOYENS MATÉRIELS

Cette formation ne nécessite aucun moyen matériel particulier.

PUBLIC CIBLE & PRÉREQUIS

Mandataires, indépendants de l'immobilier & dirigeant de réseau.
Prérequis : savoir parler français.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser la vente de viagers en appliquant les techniques appropriées et en respectant le cadre réglementaire.
- Comprendre les enjeux techniques et réglementaires des programmes immobiliers neufs, et anticiper les contraintes des différentes parties prenantes.
- Développer des compétences en communication professionnelle et établir une stratégie commerciale efficace basée sur des objectifs clairs et une méthode structurée.

PROGRAMME

- Maîtrise des techniques de vente de viagers et du cadre réglementaire.
- Analyse des enjeux techniques et réglementaires des programmes immobiliers neufs.
- Développement des compétences en communication professionnelle efficace.
- Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de développement commercial.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Méthode démonstrative & participative
- Exercices de mise en application
- Feuille d'émargement à la demi-journée
- Attestation ALUR
- Certificat de réalisation



Nicolas Chartier
Expert bâtiment



Benoit Centelles
Expert bâtiment



Vincent Prévot
Président d'ARROW



Caroline Lefèvre
Experte viagériste