|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | mandataire commercial immobilier98 heures en e-learning**Découvrez notre offre spécialisée** |  |
| ImmobilierEntrepreneurAgenceInvestissementFiscalitéUrbanismeTransactionOpération |  |  |
| DELTÉIS SARL**55 rue Turenne10000 - TROYES****www.delteis.com****contact@delteis.com** |  | **Aube | Marne** **Yonne****Seine-et-Marne** |  |  |

**Formation :**

**Mandataire commercial immobilier**

**Activités de transactions immobilières**

Durée de la formation et modalités d’organisation :

* *Durée totale de la formation :* ***14 jours en e-learning (98 heures)***
* *Modalité de formation :* ***E-learning et visioconférence***
* *Organisme certificateur :* ***Inéa Conseil***
* *Prix :* ***2352 € TTC***

PROGRAMME DE FORMATION

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pour qui :*Toute personne en reconversion professionnelle ou désirant développer ses capacités à entreprendre dans le secteur de l’immobilier*Enjeux :*Faciliter votre intégration dans ce domaine**Accompagner votre installation*Objectifs :*Développer votre projet professionnel**Connaitre les fondamentaux du droit immobilier et commercial**Comprendre les principaux textes, mécanismes et structures de réflexion du secteur immobilier**Prodiguer des conseils financiers et juridiques**Exécuter les procédures avec confiance**Savoir trouver et rentrer un mandat et vendre des biens au nom de l’agence immobilière à laquelle il est attaché* |  | Prérequis :*Utilisation des outils bureautiques.*Sanction de la formation :*La certification faisant l’objet de la présente formation est inscrite au Répertoire Spécifique (RS3343).**L’organisme certificateur est Inéa Conseil.*Moyens et méthodes pédagogiques :*Une formation pratique et méthodologique proposée en e-learning et donc accessible 24h/24 sur le support que vous préférez ; ordinateur, tablette ou smartphone.**Des rendez-vous réguliers avec un formateur spécialisé dans le secteur du droit immobilier pour le suivi pédagogique des stagiaires.*Evaluation de la formation :*Toutes nos formations font l’objet d’une évaluation détaillée par les participants.*Avenir professionnel :*Gérance immobilière**Gestion locative immobilière**Management de projet immobilier**Transaction immobilière*Déroulé de la formation*98 heures de formation en e-learning**Suivi pédagogique régulier avec le formateur spécialisé en immobilier* |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  | **Mandataire commercial immobilier** |  |
|  | Activités de transactions immobilières |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Négocier et exécuter un mandat de transactions** |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Transaction** |  |  | **Commercialisation** |  |  |
|  | **Maîtriser les procédures de vente immobilière** |  | **Appliquer les méthodes de commercialisation adéquates** |  |
|  | * Appliquer les méthodes de transaction adaptées
* Connaître les professions en lien avec les activités immobilières
 |  | * Réussir ses négociations
* Maîtriser les leviers d’influence
* Organiser le suivi des relations commerciale
* Respecter la protection des données
 |  |
|  | **1 jour** |  | **4 jours** |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Relation client** |  |  | **Valorisation** |  |  |
|  | **Mener l’entretien et gérer la satisfaction client** |  | **Maîtriser les techniques de valorisation des biens** |  |
|  | * Définir les besoins d’un client
* Conseiller un client sur les obligations réglementaires
* Actualiser les informations mises à disposition du public
 |  | * Evaluer la valeur d’un bien immobilier
* Réaliser le descriptif d’un bien immobilier
* Organiser et planifier la visite de biens immobiliers
* Mettre en valeur un bien immobilier
 |  |
|  | **4 jours** |  | **1 jour** |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Marketing** |  |  |  |  |
|  | **Utiliser efficacement les procédures de vente** |  | 🕮 |  |
|  | * Cibler les nouveaux clients
* Prospecter les biens immobiliers
* Utiliser les réseaux sociaux
* Prise de parole en commercial
* Optimiser la gestion de son temps
 |  | Retrouvez les programmesdétaillés et les datesde ces formations surwww.delteis.com |  |
|  | **2 jours** |  |  |
|  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Deltéis est référencé au Datadock :**Tous nos accompagnements et actions de formation sont éligibles au **financement à 100% par votre OPCO**.**Professionnels de l'immobilier :**Toutes nos formations en immobilier sont **conformes aux dispositifs prévus par la loi ALUR**.**​** |

|  |
| --- |
| **Nos secteurs d’intervention :** |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Aube** * Troyes
* Romilly-sur-Seine
* Nogent-sur-Seine

**Marne*** Reims
* Sézanne

**Seine-et-Marne*** Marne-la-Vallée
* Melun
* Provins

**Yonne*** Sens
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Une question ?****Contactez Elise DUCAMP**Dirigeante – Fondatrice03 25 43 26 43 (ligne directe)elise.ducamp@delteis.com 55 rue Turenne10000 TROYESwww.delteis.com |  |