|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | mandataire commercial immobilier  98 heures en e-learning  **Découvrez notre offre spécialisée** | |  |
| Immobilier  Entrepreneur  Agence  Investissement  Fiscalité  Urbanisme  Transaction  Opération |  |  |
| DELTÉIS SARL  **55 rue Turenne  10000 - TROYES**  **www.delteis.com**  [**contact@delteis.com**](mailto: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 programmes  détaillés et les dates  de ces formations sur  www.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 – Fondatrice  03 25 43 26 43 (ligne directe)  [elise.ducamp@delteis.com](mailto:elise.ducamp@delteis.com)  55 rue Turenne  10000 TROYES  www.delteis.com |  |