

● **Nature de l'action**

Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

● **Personnel concerné**

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/01/1970 – décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s).

● **Pré-requis**

Professionnel de l'immobilier en activité.

● **Objectifs pédagogiques**

➢ Comprendre les différentes étapes et le rôle du négociateur immobilier de la prospection à la signature du compromis envers son mandant et son acquéreur

● **Modalités et délais d'accès**

- Modalités d'accès : Entretien
- Estimation du délai d'accès : de 7 jours à 6 mois

● **Mode d'évaluation**

Une évaluation qualitative de la formation est demandée aux stagiaires en fin de session.

● **Méthodes pédagogiques**

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
- Support pédagogique remis aux stagiaires
- Matériels divers (vidéoprojecteur...)

● **Sanction de la formation**

- Remise d'une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action.
- Quizz d'évaluation.
- Cette formation valide 14 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016. Elle inclut les 2 heures obligatoires sur le code de déontologie

● **Durée**

2 jours, soit 14 heures.

● **Accessibilité aux personnes handicapées**

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

● **Contact**

Caroline VONBANK au 05 59 90 01 15  
caroline.vonbank@asfo.fr

**PROGRAMME**

Planifier les différentes étapes dans la relation avec son prospect

Les méthodes de relance et d'analyse

Le traitement des objections

Le traitement de l'offre d'achat

Le suivi du dossier de l'offre au compromis

Programmer et analyser ces différentes étapes