



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

TECHNIQUES COMMERCIALES PROPRE A L'IMMOBILIER : PROSPECTION ET ESTIMATION

<p>PRÉ-REQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance
<p>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</p>	<p>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<p>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Prospecter efficacement et se constituer un portefeuille de biens attractifs. ➤ Comprendre les attentes du marché et élaborer une stratégie commerciale. ➤ Comprendre le processus psychologique du propriétaire pour vendre son bien ➤ Optimiser sa présentation en clientèle pour se différencier. ➤ Savoir préparer et organiser sa prospection : les 25 techniques de prospections les plus efficaces ➤ Connaître plusieurs techniques d'estimations pour obtenir le prix du marché : 5 techniques les plus convaincantes. ➤ Connaître tous les outils et supports pour optimiser ses rdv mandat ou avenant. ➤ Augmenter son nombre de transactions et son Chiffre d'affaires.
<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</p>	<p>I. A DISTANCE en e-learning : Plateforme disponible 24h/24 et 7j/7 - Accompagnement sur demande de l'apprenant via la plateforme ou téléphone du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00. - Assistant pédagogique et technique : Formateur Louis</p>
<p>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 21 heures</p> <p>HORAIRES E-LEARNING : libres dans un laps de temps prédéterminé (précisés dans la convention)</p>
<p>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).

INTERVENANT	- Expert en techniques commerciales immobilières : + de 18 ans d'expérience (voir profil en 3 ^{ème} page)
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 99.24% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 655 avis entre le 14/09/2018 et le 31/12/2023.
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	- E-learning : entrées et sorties permanentes.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRESENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement de fonctionnement de la plateforme
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

*INTRODUCTION :

Etude de marché Ifop :

- Les pratiques d'achat (renseignements les plus recherchés et sources d'informations privilégiées)
- Les services attendus du prospect vis à vis d'un professionnel immobilier.

*LA PROSPECTION FACILE :

Rentrer autant de mandats que nécessaire, 23 techniques de prospection les plus efficaces, générer des contacts acquéreurs Web, obtenir un mandat quelque soit le prétexte initial de votre venue.

- Les recommandations : Techniques et suivies
- La pige et les techniques de prospection téléphonique
- Le boîtage ciblé et efficace
- Le publipostage ou mailing (type de mail, MMS, emailing)
- La communication événementielle (sponsoring, associatif)
- Les acquéreurs (la pige inversée)
- Les réseaux sociaux
- La recherche immobilière ciblée
- Autres méthodes

ETUDE DE CAS : ÉTABLIR UN PROGRAMME DE PROSPECTION

*LA PRÉPARATION IDÉALE D'UN RDV MANDAT:

- Le mémo propriétaire,
- Les listing comparatifs,
- Le book commercial,
- Les coupures de presse : Enlever les annonces de particulier à particulier.
- Comprendre le comportement des propriétaires pour anticiper leurs besoins,
- La découverte.

ETUDE DE CAS : ETABLIR UN BOOK COMMERCIAL

*SAVOIR PRÉPARER SON "ESTIMATION" :

- Comprendre le processus psychologique de vente du propriétaire pour répondre à ses besoins au meilleur moment.
- Obtenir un dossier de presse et créer un argumentaire pour que le propriétaire enlève son annonce en direct

- Connaître les atouts et faiblesses de ses concurrents (agences, réseaux, notaires)
- La découverte du propriétaire et du bien
- Exemple d'utilisation du book commercial et d'une trame structurée,

*LES TECHNIQUES D'ESTIMATIONS LES PLUS CONVAINCANTES :

- Technique 1 – Basée sur les forces et les faiblesses
- Technique 2 – Jouer sur le délai de vente
- Technique 3 – La méthode participative
- Technique 4 – Connaître le prix de vente minimum
- Technique 5 – L'estimation en 2 temps avec suivi personnalisé et book estimatif
- Technique 6 – La Découverte et l'entonnoir
- Technique 7 – La méthode comparative structuré et convainquante
- Technique 8 – La stratégie de spécialisation
- Astuces générales.
-

TEST DES CONNAISSANCES

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION (minimum 70% de bonnes réponses)

*EVALUATION DE L'INTERVENANT ET DE LA FORMATION

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.

EFODI FORMATIONS IMMO

PRÉSENTATION FORMATEUR LOUIS

[Voir toute l'Equipe formateurs →](#)



Dans l'immobilier depuis 2005, d'abord sur le terrain puis au service des entrepreneurs, la création d'EFODI est vite devenue une évidence. Ma spécialité sur le terrain : les investisseurs, le viager, les terrains.

Mon expérience, mes études supérieures et la confiance de mes pairs, m'ont permis ensuite de former pendant plus de 15 ans. Aider à partir de la fusion des meilleurs savoir-faire immobiliers de France dans le domaine commercial, de l'organisation et leurs secrets de réussite. Mon objectif, vous enseigner les bonnes pratiques commerciales. Véritable entrepreneur, j'aime transmettre cette énergie positive et donner les clés du succès à tous les professionnels de l'immobilier ou en création d'activités. Gérant et fondateur d'EFODI, mon exigence est de vous offrir un service clé en main, et des formations centrées sur l'augmentation de votre chiffre d'affaires via plusieurs leviers que vous découvrirez à travers nos formations et formateurs.