



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

LES TECHNIQUES D'ESTIMATION POUR NÉGOCIER

PRÉ-REQUIS	<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, habilités 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
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	<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>
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Connaître et maîtriser plusieurs techniques d'estimations pour convaincre le propriétaire d'accepter le prix du marché. ➤ Renforcer sa capacité à convaincre.
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)	<p>I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p> <p>III. 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>
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DUREE : 8h</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 18h</p> <p>HORAIRES E-LEARNING : libres dans un laps de temps prédéterminé (précisés dans la convention)</p>
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<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).
INTERVENANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Expert formateur spécialisé en techniques commerciales immobilières : + de 18 ans d'expérience
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 sur 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. ❖ 98.82% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculée à partir de 170 avis entre le 31/05/2018 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	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible. - E-learning : entrées et sorties permanentes.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

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

*TOUR DE TABLE DES DIFFICULTÉS DU MARCHÉ ACTUEL (pour les professionnels en activité)

*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'ESTMATIONS LES PLUS CONVAINQUANTES :

- 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 convaincante
- Technique 8 – La stratégie de spécialisation
- Astuces générales.

*EVALUATION ET DÉBRIEFING

APRES CHAQUE JOUR

*EVALUATION DU TRAVAIL DÉVELOPPÉ.

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.