

LA CHASSE IMMOBILIERE



Formation à distance 100% E-learning (ouverte sous 48h maximum) sur notre plateforme LMS (Learning Management System) accessible 24h/24 et 7J/7. Les délais d'assistance technique au stagiaire (lorsque l'aide n'est pas apportée immédiatement) sont de 48h maximum soit par téléphone (04.66.21.21.46) ou depuis le forum de discussion.



4 heures

TARIF PUBLIC

A partir de 99,00 €

DÉLAI D'ACCÈS

Entre 24h00 et 72h00

NATURE DE L'ACTION

PAC : Action de formation permettant de favoriser le développement des compétences des travailleurs

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

QCM/Quiz temps estimé : 10 à 15 mn
Exercices théoriques (type QCM) et exercices pratiques de mise en situation. Documents/Livrets pédagogiques à télécharger
Moyens de contrôle de l'assiduité : attestation(s) d'assiduité ; certificat de réalisation ; attestation(s) de présence
FOAD et relevé(s) de connexion

FORMALISATION

Attestation individuelle de fin de formation

PARTICIPANTS

Nombre maximum : illimité



PUBLIC

Les titulaires de la carte professionnelle, Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier



PRÉREQUIS

Aucun prérequis



OBJECTIFS

Quel est le rôle du chasseur de biens immobiliers : la définition et son origine, Analyser précisément pourquoi choisir le métier de chasseur d'immobilier, Découvrir les avantages et les bénéfices, Connaître toutes les étapes de l'accompagnement avec le futur client, Apprendre les fonctionnements de A à Z du métier de chasseur immobilier.





PROGRAMME

DÉFINITION, ORIGINE ET CONCEPT : La définition, L'origine, Le concept, POURQUOI CHOISIR UN CHASSEUR D'IMMOBILIER ? : Les raisons, LES AVANTAGES DU CHASSEUR IMMOBILIER : Les avantages et les bénéfices, Les étapes de l'accompagnement, LE FONCTIONNEMENT DU CHASSEUR IMMOBILIER : Les étapes du fonctionnement, Etape N°1 : le 1er contact téléphonique, Exemple d'appel téléphonique, La mini découverte téléphonique, Etape N° 2 : le RDV acquéreur et l'Etude de faisabilité, Le RDV acquéreur, Le cahier des charges, Les différents typologies clients, Orientez votre questionnement, Etape N°3 Les questions d'information, Etape N°4 Les questions d'approfondissement, Etape N°5 Les questions d'orientation, La signature du mandat, Les honoraires du chasseur immobilier, L'activité du chasseur immobilier, Le Jour J, Livret Pédagogique et document à télécharger, Quiz.



FORMATEURS

Non concerné (module 100% e-learning)



MOYENS PEDAGOGIQUES

Vidéos de formation en ligne enregistrées (pas de direct),

Tutorat, exposés et cours sous forme de vidéo animées par des professionnels de leur domaine d'activité.

Le stagiaire dispose d'un accès libre (identifiant et mot de passe personnel) quand il le souhaite (24H/24 et 7J/7) et suit le programme de formation à son rythme.

Matériel nécessaire : disposer d'un ordinateur ou tablette (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une bonne connexion internet.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations Ouvertes à Distance peuvent être suivies par un public disposant d'un handicap physique (hors handicap visuel ou auditif) à l'aide d'un terminal type ordinateur fixe / portable ou une tablette tactile. Un système audio type enceintes est nécessaire pour suivre la formation.

Plus d'infos sur <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits> ou sur www.agefiph.fr

Pour toute question notre référent Handicap reste joignable au 04.66.21.21.46.



SATISFACTION

Taux de satisfaction :



Taux de réponse : 45% (10 participants ont répondu / 12 n'ont pas répondu)



ASE FORMATION

5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES

SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

ASE-FORMATION.COM



04 66 21 21 46

