

# Le rôle de l'agent (6'25')

NEGO-02

## ★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Connaître les méthodes de prospection active et passive
- Savoir comment se déroulent les rendez-vous vendeur
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h25

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 📞 CONTACT

**Tél :** 01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

**NDA :** 42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5:00

### Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier 07:28
  - Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10:27
  - Quiz intermédiaires 10:00
- TOTAL : 27:55**

### Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active 14 :56
  - La prospection passive 06 :02
  - Comment faire une bonne prospection ? 03 :13
  - Quiz intermédiaires 15:00
- TOTAL : 39 :11**

### Module 3 : Les rendez-vous vendeur

#### R0

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le R0 ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du R0 04 :34
- **SIMULATION R0** 06 :40

**TOTAL : 30 :39**

#### R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION R1 - 1ère partie** 10 :24
- **SIMULATION R1 - Variante n°1** 06 :35
- **SIMULATION R1 - Variante n°2** 03 :06
- **SIMULATION R1 - Variante n°3** 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

**TOTAL : 56 :17**

# Le rôle de l'agent (6'25')

NEGO-02

## ★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Connaître les méthodes de prospection active et passive
- Savoir comment se déroulent les rendez-vous vendeur
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h25

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION R2 - 1ère partie** 20 :44
- **SIMULATION R2 - Variante n°1** 05 :58
- **SIMULATION R2 - Variante n°2** 14 :55
- **SIMULATION R2 - Variante n°3** 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

**TOTAL R2 : 02:14:01**

**TOTAL MODULE 3 : 03:40:57**

## Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07 :21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients – INTRODUCTION 02 :40
- La découverte acquéreur 11 :19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03 :52
- Comment réaliser une visite 08 :21
- La visite avec les clients 20 :10
- Comment négocier une offre d'achat 05 :40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04 :28
- Quiz intermédiaires 30 :00
  
- Test de satisfaction 5:00

**TOTAL : 01:37: 24**

**TOTAL : 6'25'27**