



ODYSSÉE DÉVELOPPEMENT



Formation Conseiller commercial en immobilier



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
L.6313-1 - 1° Actions de formation



Datadock



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



pôle emploi

CONSEILLER COMMERCIAL EN IMMOBILIER

Intitulé de la formation : Conseiller commercial en immobilier

Format de formation : 100% e-learning

Durée de la formation : 350 heures

Prérequis : Il n'est pas nécessaire de posséder, avant l'entrée en formation, de connaissances ou prérequis de niveau de formation spécifique.

Public visé : Toute personne souhaitant exercer le métier de conseiller ou négociateur en immobilier. Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Objectifs :

- Assurer une prospection efficace
- Evaluer un bien
- Définir une stratégie de vente
- Gérer un portefeuille clients
- Maîtriser les aspects réglementaires

Compétences et aptitudes visées :

- Acquérir une connaissance approfondie du marché immobilier, des types de biens, des réglementations et des procédures liées à la vente et à l'achat de biens immobiliers.
- Apprendre les techniques de vente et de négociation spécifiques à l'immobilier, afin de pouvoir conseiller efficacement les clients, les aider dans leur processus de décision et conclure des transactions fructueuses.
- Apprendre les techniques de vente et de négociation spécifiques à l'immobilier, afin de pouvoir conseiller efficacement les clients, les aider dans leur processus de décision et conclure des transactions fructueuses.
- Comprendre les aspects juridiques essentiels liés à l'immobilier, tels que les contrats de vente, les obligations légales, les réglementations immobilières, afin de garantir la conformité et la sécurité juridique des transactions.
- Développer des compétences interpersonnelles solides pour établir et maintenir des relations de confiance avec les clients, les partenaires et les autres professionnels de l'immobilier. La capacité à communiquer efficacement et à comprendre les besoins spécifiques des clients est primordiale.
- Apprendre à gérer efficacement les différentes étapes d'un projet immobilier, de l'acquisition d'un bien à sa commercialisation, en passant par la gestion des visites, les négociations, les démarches administratives et le suivi des transactions.

Bloc de compétences : Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

Débouchés :

- Conseiller commercial en immobilier
- Négociateur immobilier

Documents remis à l'issue de la formation :

- Diplôme de « Conseiller commercial en immobilier »
- Attestation de formation
- Attestation d'assiduité sous forme de relevé de connexion

Tarif : 2 490,00 € TTC (exonérée de TVA en application de l'article 261 - 4.4 du Code Général des Impôts.)

Modalités d'accès : Inscription à tout moment sur notre site internet www.odyssee-developpement.fr ou au 03 54 24 81 11

Délais d'accès :

- Accès immédiat (Financement personnel)
- Accès à réception de l'accord de prise en charge

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Plateforme LMS : Les fonctionnalités et les contenus sont adaptés aux personnes à mobilité réduite et aux personnes ayant un handicap auditif. Les vidéos peuvent être visionnées en activant les sous-titres.

Pour toute autre personne en situation de handicap, un référent est à votre disposition par mail à contact@odyssee-developpement.fr, par téléphone au 03 54 24 81 11, ou sur l'outil e-learning.

Méthode et moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Au moyen d'un accès e-learning à notre plateforme en ligne disponible 24h/24 et 7j/7 sur tout support (ordinateur, tablette, mobile, ...), le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires au métier de conseiller commercial en immobilier. Le temps minimum de formation est de 350 heures. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

Votre formateur Marc FLON est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à contact@odyssee-developpement.fr, par téléphone au 03 54 24 81 11 du lundi au vendredi de 9h à 18h, ou sur l'outil e-learning.

Modalités d'évaluation :

A l'issue de la formation, chaque apprenant devra passer un contrôle de connaissances.

Chaque cours est validé lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le contrôle de connaissance du cours.

Taux de réussite à la formation :

Consulter le détail des taux de réussite en temps réel de cette formation sur le lien **Indicateurs de qualité** de notre site internet.

Programme : La formation se compose comme suit :

- Introduction à la profession de Conseiller Commercial en Immobilier
- Techniques de prospection et de développement commercial
- Négociation et vente immobilière efficaces
- Marketing et communication
- Gestion des relations clients et fidélisation
- Utilisation des outils technologiques dans l'immobilier
- Évaluation et estimation immobilière

1. INTRODUCTION A LA PROFESSION DE CONSEILLER COMMERCIAL EN IMMOBILIER

- 1.1. Présentation du métier de conseiller commercial en immobilier
- 1.2. Évolution du marché immobilier et perspectives
- 1.3. Rôle et responsabilités d'un conseiller commercial en immobilier
- 1.4. Éthique et déontologie professionnelle

2. TECHNIQUES DE PROSPECTION ET DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- 2.1. Identification des sources de prospects
- 2.2. Stratégies de prospection efficaces
- 2.3. Approche et qualification des prospects
- 2.4. Gestion du portefeuille de prospects
- 2.5. Utilisation des bases de données et des réseaux sociaux

3. NEGOCIATION ET VENTE IMMOBILIERE EFFICACES

- 3.1. Principes fondamentaux de la négociation immobilière
- 3.2. Techniques de persuasion et de communication
- 3.3. Préparation et conduite des visites
- 3.4. Gestion des objections et des contre-offres
- 3.5. Finalisation de la vente et suivi après-vente

4. MARKETING ET COMMUNICATION

- 4.1. Fondements du marketing immobilier
- 4.2. Élaboration d'une stratégie de marketing efficace
- 4.3. Création et diffusion de supports de communication immobilière
- 4.4. Utilisation des médias traditionnels et numériques
- 4.5. Mesure de l'efficacité des actions marketing

5. GESTION DES RELATIONS CLIENTS ET FIDELISATION

- 5.1. Importance de la relation client dans l'immobilier
- 5.2. Établissement d'une relation de confiance avec les clients
- 5.3. Suivi et fidélisation des clients
- 5.4. Gestion des réclamations et des litiges
- 5.5. Utilisation du CRM (Customer Relationship Management)

6. UTILISATION DES OUTILS TECHNOLOGIQUES DANS L'IMMOBILIER

- 6.1. Les avancées technologiques dans le secteur immobilier
- 6.2. Utilisation des plateformes immobilières en ligne
- 6.3. Outils de gestion de la relation client (CRM)
- 6.4. Applications mobiles et outils digitaux pour les conseillers commerciaux
- 6.5. Veille technologique et adaptation aux innovations

7. ÉVALUATION ET ESTIMATION IMMOBILIERE

- 7.1. Méthodes d'évaluation immobilière
- 7.2. Analyse de la valeur vénale d'un bien
- 7.3. Estimation des loyers et des charges
- 7.4. Préparation de rapports d'évaluation immobilière
- 7.5. Évolution des prix et tendances du marché