

LE CAMPUS IMMO2

PROGRAMME DE FORMATION

N° enregistrement 11755914875 - Ne vaut pas agrément de l'Etat.



Se différencier des autres agences et augmenter sa visibilité

Format: Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

Date de diffusion: 24/09/2019

Durée totale estimée: 1h00

Métier(s): Transaction

Catégorie(s): Techniques commerciales

PRE-REQUIS - aucun

PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
 - Agent commercial indépendant
 - Dirigeant de réseau immobilier
 - Dirigeant d'agence immobilière
-

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- D'accompagner efficacement, grâce à votre savoir-faire et votre savoir-être, un client dans la réalisation de son projet

- D'utiliser la communication visuelle pour vous démarquer durablement de la concurrence
- De présenter de façon structurée et pertinente votre offre de service et plan d'action pour obtenir un mandat exclusif
- De mettre en place des actions simples, mais concrètes pour fidéliser votre clientèle
- De mettre en place une stratégie efficace pour transformer vos clients en véritables prescripteurs

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 - Introduction

- Vidéo - Introduction formation de Romain Cartier

Module 2 - L'évolution du marché

- Vidéo - Le marché immobilier en quelques chiffres
- Vidéo - Définir les missions de l'agent

Module 3 - Les qualités de l'agent immobilier 2019

- Vidéo - Savoir-faire ou savoir-être ?

Module 4 - Valoriser l'image du négociateur et valoriser ses visuels

- Vidéo - L'impact de l'image
- Vidéo - Définir les actions à mettre en place
- Texte - Exercice communiquer en vidéo

Module 5 - Fidéliser sa clientèle

- Vidéo - Entretenir la relation client
- Vidéo - Faire preuve de transparence et d'écoute
- Vidéo - Transformer un client en prescripteur

Module 6 - Conclusion


- Vidéo - Les outils de demain
- Quiz - Quiz de fin de formation
- Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation

- Corrigé du quiz de fin de formation
-

FORMATEUR.RICE(S)

Romain Cartier - *Formateur en TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES*

Romain évolue dans le secteur de l'immobilier depuis plus de 20 ans, coachant les agents immobiliers au développement de leurs techniques de négociation immobilière. À son palmarès, on compte sa participation à l'émission *Recherche appartement ou maison*, diffusée sur M6, mais également l'animation de sa propre émission de radio. Enfin, il dirige son propre organisme de formation.

 r.cartier21@orange.fr

INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE

 **Satisfaction client:** 4,6/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 250

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7.
- Exercices pratiques sous différentes formes (jeux de rôles, quiz, cas pratiques etc...)
- Assistance technique disponible du lundi au vendredi de 9h à 19h (heure France métropolitaine) par email, téléphone et chat instantané (hotline).
- Echanges pédagogiques avec nos formateurs (réponse sous 48h, jours ouvrés par messagerie asynchrone)
- Organisation de webinaires mensuels suivi de sessions d'échanges en live avec nos formateurs.

MODALITES D'EVALUATION

- Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances. Il faut avoir obtenu un score d'au moins 70% pour valider la formation.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation une fois cette dernière terminée (sur demande au support client).

- Délivrance d'une attestation de formation certifiée loi ALUR et d'un relevé de connexions pour justifier des heures effectuées.

TARIF(S)

Cette formation peut être souscrite à l'unité (199€ HT) ou bien via nos packages de formation de 7h (499€ HT) ou 14h (799€ HT). Nous proposons également plusieurs forfaits pour accéder en illimité à nos formations.

Pour en savoir plus, sur nos forfaits vous pouvez consulter la page suivante:

<https://lecampus.immo2.pro/pages/tarifs-forfaits>

ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

L'accessibilité de la formation varie selon le type d'offre souscrite.

- Accès pendant 1 an lorsque la formation a été souscrite à l'unité ou dans le cadre d'un abonnement illimité
 - Accès pendant 6 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 14h
 - Accès pendant 3 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 7h
-

FINANCEMENT(S)

Il existe plusieurs solutions de financement selon votre profil.


- **Si vous êtes salarié** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'OPCO EP, dans la limite du plafond annuel fixé par l'OPCO EP.
 - **Si vous êtes dirigeant non salarié ou agent commercial indépendant** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'AGEFICE et par le FIF PL dans la limite du plafond annuel fixé par l'organisme financeur.
 - **Si vous êtes inscrit à Pôle emploi** : il est possible d'obtenir des financements par Pôle Emploi sous certaines conditions et selon les profils (demandeur d'emploi, salarié, indépendant).
-

PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations Le Campus se déroule en 3 étapes et peut se faire à tout moment.


1/ Prise de rendez-vous avec l'un.e des membres de notre équipe commerciale afin d'établir vos besoins exactes de formation.


Pour contacter notre **équipe commerciale**:

 +33 (0)1 76 38 10 09

 sophie@moobz.fr

Pour en savoir plus sur notre accessibilité handicap, veuillez contacter **Vincent Lecamus**:

 +33 (0)7 81 97 19 74

 vlecamus@moobz.fr

2/ Validation de l'offre de formation par l'acceptation du devis et la signature du contrat de formation

3/ Le règlement des frais de formation (ou preuve du future règlement).

DÉLAIS D'ACCÈS

Une fois votre inscription validée, vos identifiants vous seront transmis par email vous permettant d'accéder à notre plateforme en ligne sous 24h.
