



Prospection : L'étude de marché

Ce parcours de formation valide 2 heures de formation entrant dans le cadre de la loi ALUR relative à l'obligation de formation des professionnels de l'immobilier et est entièrement finançable par les organismes financeurs.

Le Négociateur Éclairé est certifié DATADOCK, la formation répond donc aux exigences de qualité voulues par le législateur.

Public :

Agents et négociateurs en transaction immobilière ou qui souhaitent le devenir.

Prérequis :

aucun

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de ce parcours vous saurez comment définir un secteur géographique de prospection et vous comprendrez comment réaliser une étude du marché sur le secteur de prospection en utilisant les bons outils. Ce parcours vous explique comment bien cibler votre prospection afin d'augmenter votre taux de conversion.

Vous arriverez à savoir sur un secteur précis, quels sont les biens qui se vendent le mieux, quel est le prix moyen du mètre carré bâti et non bâti.

Vous saurez reporter les informations obtenues afin de disposer d'une base de données performante.

Méthode pédagogique :

Parcours en ligne disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

Mode de suivi des stagiaires :

L'apprenant bénéficie d'un suivi individuel de sa progression.

Lorsqu'il est connecté, il peut poser toutes les questions directement en ligne. Une réponse lui est apportée sous 24 heures mais en général, l'interaction est immédiate.

Il dispose en outre d'un forum contextuel qui lui permet d'échanger avec d'autres apprenants et le référent.

Moyens pédagogiques :

- Des fiches d'explications
- Des présentations vidéos
- Des tests de connaissance ludiques et interactifs
- Des liens menant vers des sources juridiques.

Évaluation de la formation :

à chaud

- Chaque module du parcours comprend des options sociales qui permettent aux apprenants de bénéficier d'une expérience d'apprentissage sociale et collaborative au moyen de 2 fonctionnalités : les "likes" ainsi que la possibilité d'échanger sur un forum contextuel.

- Questions à choix multiples et questions ouvertes permettant une expression libre.

à froid

- Demande de retour d'expérience 15 jours après la formation au moyen d'un questionnaire adressé par mail puis 3 mois après.

Référent :

Ce cours est dispensé par Gilles, entrepreneur à plein temps, auteur d'ouvrages pédagogiques, formateur certifié, fondateur du Négociateur Éclairé.



Prospection : L'étude de marché

Contenu de la formation

1 : Introduction

2 : Définir les objectifs

3 : Étude du marché local

Définir la zone d'étude de marché (présentation vidéo interactive)

4 : Question interactive

5 : Les outils à utiliser pour une étude de marché efficace

Outil pour vérifier les biens qui se vendent le mieux

Outil pour connaître les prix et la tendance du marché sur un secteur

6 : Recherche des biens les plus vendus

Étude d'un cas précis (vidéo interactive)

7 : Question interactive

8 : Détermination du prix moyen du m² bâti et non bâti

Étude d'un cas précis (vidéo interactive)

9 : Exemple de tableau d'étude de marché

10 : Questions interactives

11 : Exercice pratique