



Acquéreurs : de la découverte à la visite

Ce parcours de formation valide 0h45 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 DATADOCKÉ, 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 :

Il est préférable d'avoir suivi le parcours nommé "Dans la tête de l'acheteur immobilier".

Objectif pédagogique :

À l'issue de ce parcours, vous saurez guider les candidats acquéreurs dans leur démarche d'achat d'un bien immobilier.

Vous saurez reconnaître les véritables acheteurs et déterminer si toutes les conditions sont réunies pour qu'ils passent à l'acte d'achat.

Vous saurez organiser et gérer une visite, de la prise de rendez-vous à la fin de la visite.

Vous connaîtrez le statut juridique d'une visite, les obligations qui y sont liées et les conséquences de celle-ci.

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 BRUNGARD, entrepreneur à plein temps, auteur d'ouvrages pédagogiques, fondateur du Négociateur Éclairé.



Acquéreurs : de la découverte à la visite

Contenu de la formation

1 : la découverte acquéreurs

- Briser la glace
- la règle des 4 x 20
- La mise en confiance
- Ce qu'il est nécessaire de savoir

2 : Rappel des motivations d'achat

- Tableau des motivations d'achat

3 : Questions interactives

4 : Visite du bien immobilier

- Rôle de la visite du bien
- Visite du bien côté vendeur
- Visite du bien côté acquéreur
- Gérer la visite

5 : Question interactive

6 : Aspect juridique de la visite

- Reconnaissance de visite - Bon de visite
- Visite et information de l'acquéreur

10 : Questions interactives