

## PACK AGENT COMMERCIAL IMMOBILIER

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer son portefeuille.
- Répondre aux obligations Loi Alur.
- Maîtriser les différentes étapes d'une vente immobilière.
- Piloter son activité.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### 1- Obligations Loi Alur.

- Code de déontologie.
- Lutte anti-blanchiment.
- Lutte anti-discrimination.

#### 2- Développer son portefeuille

- Quel territoire conquérir en prospection.
- Les méthodes de prospection.
- La prospection 2.0.
- Accompagner la maturité du vendeur.
- Piloter sa stratégie de prospection.

#### 3- Les différentes étapes d'une vente immobilière

- Déterminer le prix de vente.
- Appréhender les différents mandats.
- Commercialiser un bien.
- Appréhender les avant-contrats (compromis, offre d'achat, contrat de réservation).
- Réaliser la vente.

#### 4- Piloter son activité

- Gérer ses priorités.
- Planifier son activité.
- Le scoring des tâches.
- Les chiffres clés de son activité.

### PUBLIC CONCERNÉ

- Mandataire immobilier, agent commercial, négociateur immobilière.

### PRÉ-REQUIS

- Connaissance du métier de la transaction.



INTER / INTRA  
SUR MESURE



Durée : 2 jours



Prix : 700 € HT

### PROCHAINES DATES

28 - 29 Juin 2021

### FORMATEUR

Mélanie, responsable d'agence immobilière, directrice commerciale, créatrice d'agence, formatrice et coach spécialisée. 20 ans d'expérience.

### LES NOSCHOOL

Prise en charge de vos démarches administratives.

### CONTACT, MODALITÉS D'INSCRIPTION :



05 56 49 41 33



conseillers@noschool.fr