

PUBLICS CONCERNÉS

Ce parcours de formation est principalement destiné aux Conseillers en gestion de patrimoine et Agents ou négociateurs immobiliers désireux de satisfaire à leur obligation de formation continue annuelle

MODALITES D'ADMISSION

- Bénéficier d'un accès internet haut débit
- La formation est ouverte à toute personne justifiant des conditions de résidence, d'âge et d'honorabilité définies par le Code Monétaire et Financier
- Pas de pré-requis

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage, d'une durée de 7 heures
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

METHODES PEDAGOGIQUES

- La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement

DUREE

- 7 Heures avec une possibilité d'accès au cours durant 6 mois
- La formation valide 7 heures de formation continue en immobilier

DECOUVERTE DE L'ACQUEREUR

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Déterminer le profil de votre acquéreur
- Gérer les objections

COMPÉTENCES VISÉES

- Savoir conduire un entretien de découverte du client
- Adapter son argumentaire au profil de votre acquéreur
- Savoir conclure la négociation

PROGRAMME

- Partie 1 : Introduction
Pourquoi cette découverte est fondamentale ?
- Partie 2 : Objectifs
Les éléments à découvrir
- Partie 3 : Communication efficace et adaptée
 - 01 Le paraverbal
 - 02 L'écoute active
 - 03 La confiance en soi
 - 04 Les techniques de questionnement
- Partie 4 : Ensemble des éléments à collecter
Déterminer le profil de votre client par les différents thèmes abordés
- Partie 5 : Synthèse et exploitation des éléments collectés
La méthode SONCASE
- Partie 6 : La visite des biens : objection et conclusion
 - 01 La visite
 - 02 Les objections
 - 03 Les techniques de conclusion de l'entretien
- Partie 7 : Conclusion
Comment avez-vous démontré votre professionnalisme ?

EVALUATIONS

- Étude de préadmission sur les besoins et connaissances du stagiaire sur les sujets enseignés
- Évaluation à chaud
- Évaluation à froid

BUDGET

Prix public consultable ici : [Boutique en ligne Prix publics](#)

Frais pédagogiques compris
Règlement à l'inscription

MOYENS DE PAIEMENT ACCEPTES

Carte bancaire ou virement bancaire

AUTEUR

Philippe TARRIOTTE

- DUT Techniques de commercialisation
- Formateur en immobilier

ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction de la situation de handicap annoncée. Si nécessaire, notre référent handicap Mme Rouvier fera appel à des partenaires spécialisés.

REFERENT PROGRAMME

- Responsable clientèle :
contact@sumatraformationconseil.com

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Rapport des temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) directement téléchargeable par le stagiaire

Parcours avec étapes de validation progressive obligatoires

DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Patricia ROUVIER, diplômée Master 2 en Gestion de Patrimoine DESU Gestion de patrimoine, certifiée CGPC

VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances si la note est $\geq 70\%$

L'attestation de formation est disponible immédiatement

Tests d'acquisition des connaissances

Documentation téléchargeable

Test de validation final

Assistance technique incluse

Accès valable 6 mois

Financement OPCO



ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD)

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Le service pédagogique de SUMATRA FORMATION CONSEIL, composé d'experts, ès qualité (contact@sumatraformationconseil.com).
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h30
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

**ACQU
7 HEURES**



**LES RENDEZ-VOUS
DE LA FORMATION**