PROGRAMME DE FORMATION

Pack Loi Alur 42 heures

Formation loi ALUR

Rédacteur : Nicolas MOULIGNER

8 rue Joseph Lakanal – 31000 TOULOUSE

06 20 11 45 11

contact@lesformationsdelouis.com

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Programme de formation – Loi ALUR

Le centre de formation :

Les formations de Louis, est un centre de formation continue professionnelle qui dispose des éléments suivants :

- Un numéro de déclaration d'activité **N°76 31 09 51 431** délivré par la préfecture de la Haute-Garonne.
- Une attestation **Qualiopi** concernant les critères qualités de la formation auprés de l'organisme certificateur Activcert.

Public :

Tous publics travaillant dans le secteur de l'immobilier sous une carte professionnelle délivrée par la CCI.

Pré-requis :

Être en activité « Négociation immobilière » en tant que

- Négociateur(trice) immobilier sous les statuts d'agent commercial, salarié…
- Gérant et/ou responsable d'agence immobilière et/ou d'un réseau immobilier.

Lieux de la formation :

La formation se réalise à distance en E-learning sur le site lesformationsdelouis.com.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les compétences necessaires au métier de l'agent commercial en immobilier ;
- Définir un comportement professionnel et efficace ;
- Mettre en conformité ses actions en tenant compte des obligations juridiques liées au métier ;
- Adopter une démarche éthique, responsable et conforme.

Nom et qualité des formateurs :

- Nicolas MOULIGNER : Formateur immobilier / Expert en évaluation immobilière

  - Titre RNCP de formateur professionnel d'adultes

  - Diplôme d'expertise en évaluation immobilière

  Titre de la formation : « Pack 42h la prospection immobilière » conforme au **Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier**.

Déroulé de la formation :

Parcours obligatoire de 42h comprenant :

- 1 module de 42 heures formation loi Alur

Détails des modules du parcours

Pack prospection immobilière 42 heures

Objectifs pédagogique du module

- Maîtriser les techniques de prospection immobilière terrain et digitale.
- Développer un portefeuille de mandats grâce à une prospection régulière et structurée.
- Savoir détecter les opportunités et qualifier efficacement les prospects vendeurs.
- Adopter les bonnes pratiques de prise de contact, de relance et de suivi commercial.

Contenu de la formation

Code de déontologie, Lutte contre les discriminations, Comprendre les fondamentaux de la prospection immobilière, Organiser ses journées de prospection, Créer une routine de prospection durable, Définir sa zone de prospection et son marché cible, Prospecter en zone rurale ou peu dense, Identifier les signaux faibles d'un vendeur potentiel, Lire une fiche cadastre, une matrice foncière, Exploiter les biens vendus récemment, Préparer son argumentaire de prospection, Bien se présenter en quelques secondes (pitch), Maîtriser la prospection terrain (porte-à-porte), Prospecter les biens en vente entre particuliers (PAP), Prospecter les annonces expirées ou retirées, Construire et exploiter une base de contacts qualifiée, Utiliser les outils numériques de prospection, Prospecter via les réseaux sociaux, Le mailing et les campagnes e-mailing, Optimiser ses relances sans être intrusif, Obtenir des recommandations et travailler le bouche-à-oreille, Créer des partenariats locaux stratégiques, Développer son réseau par l'événementiel local, Prospecter en période creuse ou estivale, La prospection dans l'immobilier neuf, S'adresser aux investisseurs, Élaborer son plan de prospection annuel, Mesurer et améliorer son taux de conversion.

Moyens pédagogiques, technique et d'encadrement

Technique :

Nous mettons à disposition un environnement E-learning via une plateforme développée sur mesure. Après la validation de l'inscription, un email automatique avec un lien permettant la connexion à l'espace formation est envoyé au candidat. La connexion est possible à tous moments (7j/7, 24h/24) et selon le rythme de chacun.Les accés sont valides pendant 3 mois à partir de l'envoi du mail des identifiants. Les temps de connexions sont comptabilisés et extraits tous les jours sur notre serveur. Ils reprennent sous la forme d'un reporting, les éléments suivants :

- Le parcours de formation
- Les modules de formation
- Date de connexion
- Heure de début de connexion
- Total global des heures par modules

Encadrement de la formation :

Pour toutes demandes concernant vos dossiers, un accés à notre responsable pédagogique est possible du lundi au vendredi de 9h à 18h.

- Par tél : 06 20 11 45 11
- Par mail : contact@lesformationsdelouis.com
- Dans la partie chat du site internet : réponse sous 24h

Evaluation :

QCM en ligne : L'épreuve est réussie dès lors que le nombre de bonnes réponses est supérieur à 80%.

Attestation de fin de formation :

Une attestation de fin de formation, comptant pour la formation loi ALUR est transmise au stagiaire dès lors que :

- Le stagiaire à obtenu un résultat aux QCM de plus de 80%
- Le temps passé sur les modules sont conformes aux éxigences.