

INFORMATIONS PRATIQUES

CONTACT ADMINISTRATIF

Maud Bochard
formation@etan-groupe.fr

DURÉE DE LA FORMATION

--> présentiel = 14h (par 1/2 journée)
--> e-learning = 00h

PRE-REQUIS

Secteur de l'immobilier.

PUBLIC CONCERNÉ

Agent commercial, salarié du secteur
immobilier.

LES +

Formation orientée
spécifiquement secteur immobilier
avec partage d'expériences, mise
en situation et ateliers
collaboratifs. Suivi personnalisé
post formation par téléphone et
sur site pendant 2 mois.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Raphaël Drouet, Conseiller en
immobilier et Expert évaluateur en
immobilier CEIF.

Maud Bochard, Responsable
commerciale.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation, jeux de rôles,
exercices pratiques.

EVALUATION

Fiche de validation des acquis en fin
de formation.
Reformulation des acquis oralement
après chaque journée.

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de
handicap, veuillez nous contacter.

SAVOIR ESTIMER UN BIEN IMMOBILIER



NOTRE MISSION

Vous accompagner dans l'estimation de biens immobiliers tout en répondant aux exigences législatives de la loi ALUR.



OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Préparer leur approche technique.
- Recenser les données utiles à la réalisation de l'estimation.
- Vendre leurs connaissances et compétences.
- Créer une relation commerciale de confiance.

PROGRAMME



1ÈRE DEMI-JOURNÉE

1/ Zoom sur votre estimation

- Vos étapes
- Votre méthode
- Vos contraintes

2/ Les étapes clés d'une estimation immobilière

- R0 / R1 / R1,5 / R2 / R3

3/ Le schéma de pensée à dérouler

- Se faire une idée
- Découvrir les vendeurs et le bien
- Identifier les objectifs des vendeurs
- Estimer la fourchette
- Justifier pour convaincre
- Se vendre

4/ La posture à adopter

- Prendre en compte les personnalités et les comportements (DISC)
- Instaurer une relation de confiance
- Humaniser les échanges

5/ Se positionner pour être acteur sur le marché

- Connaître son offre.
- Evaluer son environnement.
- Identifier ses forces commerciales et points d'amélioration.



2ÈME DEMI-JOURNÉE

Les méthodes d'estimation

- Méthode par comparaison
- Méthode sol + construction dite « de remplacement »
- Méthode de rentabilité locative
- Autres...

SAVOIR ESTIMER UN BIEN IMMOBILIER

3

3ÈME DEMI-JOURNÉE

Se préparer pour bien estimer

- L'avant-vente
- Le R1
- L'estimation
- Etude de cas pratique

4

4ÈME DEMI-JOURNÉE

1/ Vendre son estimation

- Présenter son estimation
- Justifier
- Traiter les objections

2/ Vous différencier par vos connaissances législatives et environnementales

- Le PLU
- Les réglementations législatives
- Les copropriétés
- L'investissement
- Les points de vigilance à prendre en compte
- Quizz connaissances +

TARIF OFFRE DE LANCEMENT
POUR TOUTE INSCRIPTION
AVANT LE 31/12/2024 :

700€

FORMATION COLLECTIVE EN PRESENTIEL SUR VIENNE

Session à partir de 3 personnes
Maximum 6 personnes

PROCHAINES SESSIONS :

SESSION SEPTEMBRE 2024
4 demi-journées de 13h30 à 17h
Les 16/09, 23/09, 07/10, et 14/10

SESSION OCTOBRE 2024
4 demi-journées de 13h30 à 17h
Les 21/10, 28/10, 12/11 et 18/11

SESSION NOVEMBRE 2024
4 demi-journées de 13h30 à 17h
Les 25/11, 02/12, 09/12 et 13/12