

## PARCOURS DE FORMATION AUX METIERS DE LA TRANSACTION IMMOBILIERE

### Session février 2024

Modules	Thèmes	Dates	Nombre d'heures	Format	Horaires
<b>Module 1</b> Les incontournables: établir un cadre de travail efficace et conforme aux bonnes pratiques actuelles	Déontologie et non-discrimination	jeudi 1 février 2024	4h	Distanciel	9H30-13H30
	Les grands textes encadrant l'activité de transaction immobilière et les obligations professionnelles de l'agent immobilier	vendredi 2 février 2024	3h	Distanciel	9H30-12H30
	Le recrutement et la rémunération	mercredi 7 février 2024	3h30	Distanciel	9H00-12H30
	Le recrutement et la rémunération	jeudi 8 février 2024	3h30	Distanciel	09H30-13H00
<b>Module 2</b> Les outils: perfectionner ses techniques de prospection pour renforcer son efficacité commerciale	Les techniques de prospection, l'organisation et les méthodes	lundi 11 mars 2024	3h30	Distanciel	9H30-13H00
	Argumentaire et organisation pour une efficacité optimale dans sa prospection	mardi 19 mars 2024	3h30	Distanciel	9H30-13H00
<b>Module 3</b> La relation "Gagnant-gagnant": renforcer ses méthodes de négociation pour conclure positivement	La découverte de projets vendeurs/acquéreurs L'évaluation d'un bien et la négociation	mardi 2 avril 2024	3h30	Présentiel	09H00-12H30
	Suivi du client et mise en place d'actions	mardi 2 avril 2024	3h30	Présentiel	14H00-17H30
	L'offre d'achat	mercredi 3 avril 2024	3h30	Présentiel	9H00-12H30
	La négociation finale acquéreur-vendeur	mercredi 3 avril 2024	3h30	Présentiel	14H00-17H30
<b>Journée conclusive d'évaluation des connaissances</b>		vendredi 5 avril 2024	7h	Présentiel	09H00-17H30