06 72 09 69 52
hello@imi-executive-solutions.com
www.imi-executive-solutions.com

IMMOBILIER

Formation Pack Alur 14 h – prospection et développement commercial

Réf. 22d1be0a-5de8-452c-9231-ba72e702e724

14 heures de formation pour développer vos compétences en prospection, mandat, estimation et financement immobilier.

Modalités disponibles

- Distanciel
  Durée: 14 h · 2 j · Formation à distance
  Lieu: À distance

Objectifs de la formation

- Déployer une stratégie de prospection efficace sur tous les canaux
- Rédiger et gérer un mandat immobilier conforme
- Réaliser une estimation immobilière argumentée et fiable
- Expliquer les solutions de financement adaptées à vos clients acquéreurs
- Sécuriser vos pratiques commerciales et juridiques au quotidien

Programme détaillé

01 Prospection 360° (7 h)

— Identifier et qualifier les sources de prospects : terrain, digital, réseau, partenaires
— Construire un plan de prospection adapté à votre secteur et à votre cible
— Utiliser les outils et techniques de prise de contact et de relance efficaces

02 Le mandat immobilier (1 h 45)

— Distinguer les types de mandats et leurs conséquences juridiques
— Rédiger les clauses essentielles et informer le mandant de ses obligations
— Gérer la durée, le renouvellement et la fin du mandat en toute conformité

03 Estimation et avis de valeur (3 h)

- Appliquer les méthodes d'évaluation : comparaison, capitalisation, coût de remplacement
- Analyser les critères influençant la valeur : localisation, état, marché local
- Présenter un avis de valeur argumenté et transparent au propriétaire

04 Le financement de l'acquisition (2 h 15)

- Expliquer les différents types de prêts immobiliers et leurs conditions d'octroi
- Accompagner vos clients dans le montage de leur dossier de financement
- Identifier les dispositifs d'aide à l'accession et les garanties des prêts

Compétences acquises

Prospection immobilière

Identifier les sources de prospects et déployer un plan de prospection efficace sur tous les canaux.

Gestion du mandat

Rédiger et gérer les mandats de vente ou de location en respectant le cadre juridique applicable.

Évaluation immobilière

Appliquer les méthodes d'estimation et présenter un avis de valeur argumenté et transparent.

Accompagnement au financement

Expliquer les mécanismes de prêt immobilier et accompagner vos clients dans leur dossier de financement.

Sécurisation des pratiques

Maîtriser les obligations réglementaires pour exercer votre activité en toute conformité.

Public et prérequis

Public visé

Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers, Conseillers en transaction, Gestionnaires locatifs, Professionnels titulaires d'une carte professionnelle

Prérequis

Être titulaire d'une carte professionnelle ou exercer sous l'autorité d'un titulaire (collaborateur, agent commercial).

Informations pratiques

Durée : 14 h

Délai d'accès : 25 jours après la validation de la commande

Tarif : sur devis. Contactez-nous pour obtenir un devis adapté à vos besoins.

Méthodes pédagogiques mobilisées

Formation à distance · Supports pédagogiques · Quiz d'évaluation en fin de formation · Attestation de formation remise à l'issue

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre organisme de formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Lorène Travaux est disponible pour étudier avec vous les adaptations pédagogiques, techniques ou logistiques nécessaires avant toute inscription. Contactez-nous : hello@imi-executive-solutions.com ou 06 72 09 69 52.

Votre conseiller en formation

Nos conseillers sont à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de formation.

Téléphone : 06 72 09 69 52

E-mail : hello@imi-executive-solutions.com

Organisme de formation

IMI Executive Solutions (IT MANAGEMENT INSTITUTE), 417 rue Saint-Yves, 56580 Crédin. SIRET 98459231100018.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 56 10296 56 auprès du préfet de la région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Certification Qualiopi : certificat n° 24FOR01684.1 délivré par QUALITIA Certification, valable du 20/08/2024 au 19/08/2027, au titre des actions de formation, des bilans de compétences et des actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience.

Fiche de la formation :
https://www.imi-executive-solutions.com/formation/immobilier/pack-alur-14-h-prospection-et-developpement-commercial

Programme généré le 20/11/2026.