

**Contexte réglementaire :**

Le Décret n°2016.173 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier met en place une obligation de mise à jour et de perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de leur profession.

Les professionnels de l'immobilier se doivent de suivre une formation continue de 14 heures annuelles ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice.

Parcours de formation obligatoire pour la certification des compétences en vue du renouvellement de leur carte d'agent immobilier.**Public concerné :**

Cette formation s'adresse aux professionnels détenteurs ou bénéficiaires de la carte T (carte professionnelle d'agent immobilier), les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.

Les salariés et agent commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

Objectifs de la formation :

- Appliquer les obligations réglementaires du décret n° 2016-173 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.
- Exploiter le cadre commercial de la relation client pour favoriser le développement du chiffre d'affaires.
- Maîtriser les techniques de prospection, de développement de réseaux d'affaires, de développement commercial.
- Utiliser les réseaux sociaux et professionnels.
- Intégrer les fondements de la déontologie dans l'activité commerciale.

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques
- Cas pratiques
- Echanges croisés

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu

Durée :

2 journées consécutives de 7 h, soit 14 h dont 2 h consacrées à la Déontologie.

Horaires : 9 h / 12h30 – 14 h / 17h30

Lieu de la formation : Pôle Interconsulaire CCI Dordogne 24660 COULOUNIEUX CHAMIERES

PROGRAMME**JOUR 1 (7 h)****PROSPECTION ET ORGANISATION COMMERCIALE**

- ORGANISER SON AGENDA
- LES DIFFERENTES FORMES DE PROSPECTION
- PANACHER LA PROSPECTION POUR MIEUX REUSSIR
- LA DEONTOLOGIE EN PROSPECTION

Exercices pratiques : FAQ + Aide à la réalisation des outils

DEVELOPPER UN RESEAU D'AFFAIRES

- COMPRENDRE LE RESEAU D'AFFAIRES
- GENERER UN RESEAU D'AFFAIRES
- MISE EN PLACE DE SON RESEAU
- LA DEONTOLOGIE EN AFFAIRES

Exercices pratiques : FAQ + Mise en place d'un programme avec un rétroplanning

JOUR 2 (7 h)**ETRE PRESENT SUR INTERNET ET SE DEVELOPPER PAR LES RESEAUX SOCIAUX**

- DECOUVRIR ET COMPRENDRE INTERNET
- LES DIFFERENTS SUPPORTS MEDIATIQUES
- COMMENT UTILISER LE RESEAU SOCIAL
- LA DEONTOLOGIE SUR INTERNET

Exercices pratiques : FAQ + Accompagnement au développement d'un réseau social

REALISER DES VENTES ADDITIONNELLES ET PERENNISER SES MANDATS

- LES VENTES ADDITIONNELLES
- L'ECOUTE ACTIVE ET LA VALORISATION DES SERVICES
- LA MISE EN OEUVRE DE LA VENTE ADDITIONNELLE
- LA DEONTOLOGIE EN SITUATION DE VENTE

Exercices pratiques : FAQ + Aide à la définition d'objectifs de développement personnel