

LES ESSENTIELS (I ET II) LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ DE L'AGENT IMMOBILIER /COMMERCIAL

URB03



PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun prérequis



DURÉE

2 jours, soit 14h00



TARIF

840 €



CERTIFICATIONS

Attestation de stage



PROCHAINE(S) SESSION(S) :

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Développer ses connaissances et améliorer sa démarche professionnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaitre le cadre légal ; Maitriser les règles qui régissent l'activité ; Développer les bonnes pratiques (commerciale, déontologique, juridique) ; Professionnaliser sa démarche pour plus d'impact auprès de sa clientèle

PROGRAMME

Comprendre et analyser le marché de l'immobilier (notion de sectorisation)

Maitriser le cadre juridique et opérationnel, évaluer l'impact de la responsabilité

Développer ses compétences et son professionnalisme avec déontologie et devoir de conseil

Appréhender la portée juridique des contrats, les conséquences et les responsabilités

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes actives et déductives ; Mise en situation collective ou en sous-groupe, réflexions individuelles, test ; Echanges d'expériences (entre les intervenants et les stagiaires, entre les stagiaires) ; Apports théoriques ; Présentation dynamique et ludique des apports théoriques. ; Documentation remise aux stagiaires : présentation et/ou livret du contenu théorique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



BESANÇON
46, avenue Villarceau
25000 Besançon
Tél. : 03 81 25 26 06

BELFORT
1, rue du Docteur Fréry
90000 Belfort
Tél. : 03 84 54 54 84

VESOUL
1, rue Victor Dollé
70000 Vesoul
Tél. : 03 84 96 71 08

LONS-LE-SAUNIER
87, Place de la Comédie
39000 Lons-le-Saunier
Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : contact@sifco.eu