

Commercialisation, vente et location de biens immobiliers



PARTICIPANT(S) :

Justifier d'un an d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux ou être titulaire d'un diplôme de niveau 5 dans les domaines juridique, économique ou commercial.

Professionnels du secteur de l'immobilier.

ORGANISATION :

Durée : 15 jours / 105 heures

Lieux : Campus du lac Bordeaux

Rythme : Discontinu

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en Immobilier.

ELIGIBLE au CPF

Code CPF : 235467

COÛT DE LA FORMATION

Net de TVA :

Tarif par module : 15€ / heure

Tarif de la totalité : **1575 €**

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Examen final

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tel. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder 33504 Libourne

Cedex tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences, perfectionnement

- Être responsable de la performance commerciale de son équipe
- Développer et gérer un portefeuille client en toute autonomie
- Conduire des situations de négociation d'importance croissante.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Dynamique pédagogique qui favorise l'engagement de chacun dans une vraie réflexion.

L'interactivité sera soutenue par l'alternance d'apports théoriques, d'analyse de pratiques et de mises en situation.

CONTENU DU PROGRAMME

BLOC D du Bachelor Responsable de développement commercial

Option immobilier (RNCP) : Commercialisation, vente et location de biens immobiliers

**Chaque module peut être suivi indépendamment des autres.
Pour valider le Bloc D, il faudra suivre la totalité des 7 modules**

M1 - Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction 4 jours / 28 heures

M2 - Rédiger les mandats adaptés au contexte 2 jours / 14 heures

M3 - Créer des supports de commercialisation adaptés aux biens immobiliers en respectant la réglementation 1 jour / 7 heures

M4 - Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente 1 jour / 7 heures

M5 - Conseiller, préparer, rédiger un contrat de bail d'habitation 1 jour / 7 heures

M6 - Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation 2 jours / 14 heures

M7 - Etablir un plan de financement 2 jours / 14 heures

1 journée de révision + 1 journée d'examen / 14 heures