

AUGMENTER SES VENTES GRACE AU DIAGNOSTIC IMMOBILIER (EN DISTANCIEL)



PARTICIPANT(S) :

Professionnels du secteur de l'immobilier.

ORGANISATION :

Durée : 7h (soit 5h en distanciel + 2h de travaux intersession)
Lieu : Classe virtuelle

INTERVENANT(S) :

Diagnostiqueur immobilier certifié.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation et de questions

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

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
Tél. 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 : Maîtriser les enjeux du diagnostic immobilier pour le professionnel

- Respecter les principes des lois en vigueur.
- Apprendre à négocier grâce aux rapports de diagnostic
- Traiter une objection en utilisant le bon vocabulaire

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

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 partages collectifs des expériences.

TRAVAUX INTERSESSION

Le formateur donne des travaux intersession ou de lecture, de recherche, de réflexion, de rédaction, aux participants en fonction des domaines abordés en formation.

Les participants sont tenus de faire une restitution de ce travail lors de la session suivante, afin de créer un échange participatif, permettant au formateur d'évaluer les connaissances précédemment acquises et de faire le lien avec le contenu pédagogique de la session du jour.

CONTENU DU PROGRAMME

LE CADRE LÉGAL.

Responsabilité du professionnel face à un diagnostic immobilier

DEDRAMATISATION ET VULGARISATION

Savoir mieux répondre aux questions et inquiétudes de ses clients et conforter sa vente ou sa location