

NÉGOCIATEUR(TRICE) IMMOBILIER

DURÉE

12 mois en alternance

LIEU DE FORMATION

42, rue de la Gitonnière
37300 Joué-Lès-Tours

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage
/ Contrat de
professionnalisation

NIVEAU

Niveau III (BAC+2)



Nicolas COURREGES
42, rue de la Gitonnière
37300 Joué-Lès-Tours
02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com



Antéeformation
apprendre autrement

● LE MÉTIER

Le mandataire immobilier vend et/ou loue des appartements, des maisons et des locaux commerciaux ou industriels. Le négociateur immobilier a pour premier objectif d'obtenir des mandats de vente ou de location. Pour cela, il évalue des biens (appartements, maisons...) et prospecte sa clientèle potentielle. Une fois le mandat obtenu il diffuse les informations concernant ces biens sous forme de petites annonces à paraître dans la presse, sur Internet et au siège de l'agence. Il fait visiter les appartements ou les maisons et conseille les visiteurs. Si le visiteur est intéressé, le négociateur immobilier engage la négociation avec le propriétaire du logement et mène la transaction immobilière à son terme.

● EMPLOIS VISÉS

Négociateur(trice) Immobilier, agent Immobilier, mandataire Immobilier, Gestionnaire locatif...



● PRÉREQUIS

- Niveau scolaire : niveau IV (BAC), possibilité d'évaluation lors de l'entretien préalable
- Vous avez le sens du service et le goût du contact client
- Vous avez un tempérament de «gagneur» et le goût de l'investissement personnel fort
- L'immobilier est le domaine dans lequel vous aimeriez vous orienter

● CONTENU

Module 1 : Prospector, présenter et négocier une solution technique

- Prospector un secteur géographique défini.
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique.
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

Module 2 : Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale.
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché.
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie.

Module 3 : Spécialisation Immobilière

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.
- Utiliser les technologies de l'information, les outils informatiques et/ou bureautiques