Immobilier

DECOUVERTE DU CLIENT ACQUEREUR – ANALYSE FINANCIERE

En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Cette formation découverte du client acquéreur et analyse financière aide à mieux accueillir un prospect et à maîtriser ses capacités financières. Vous aborderez le plan de financement, la provenance de l'apport personnel et les ressources du client. Le programme inclut la capacité d'endettement, les garanties, les assurances et les aides à l'achat. Vous apprendrez à lire une simulation de prêt et à analyser une offre d'achat. Le budget d'exploitation et le budget d'investissement complètent cette approche.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation?gérer et suivre les couts.
- Formation?bien gérer sa trésorerie.
- Formation?formation gestion financière d'une entreprise.

Durée
1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
300 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
NA

À qui s'adresse la formation ?

Public

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Objectifs

A l'issue de ce module, vous serez en capacité de :
– mieux accueillir et comprendre le prospect acquéreur et maîtriser ses capacités financières.

.
– La typologie des besoins
– Les objections
– L'argumentation
– Préparation de la visite

RGPD

L'analyse financière de l'acquéreur
– Le plan de financement
– Provenance de l'apport personnel
– Tracfin
– Les ressources du client
– Sa capacité d'endettement
– Lecture d'une simulation de prêt
– Les garanties et les assurances
– Les aides à l'achat
– L'offre d'achat



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation