



Organisme de formation : **AM&JT**, siège social 16 esplanade du champ de mars 35000 Rennes RCS de Rennes sous le SIRET n° 834 595 126 00014 – numéro d'enregistrement **53351021735**
représentée par : M. Adam & M. Tabore

Le numérique et l'agent immobilier

Public visé

Agents Immobiliers
Agents commerciaux en immobiliers
Formation à destination des professionnels de l'immobilier

Objectifs de la formation

Maîtriser les différentes méthodes de prospection immobilière
Développer l'esprit et les bons réflexes de l'agent immobilier
Maîtriser les techniques de piges, boitage et les outils indispensables de l'agent immobilier

Contenu de la formation

Déontologie
Les techniques de prospection immobilière
La réglementation du métier d'agent immobilier
La prospection digitale

Moyens et méthodes pédagogiques

Avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone (FOAD)
Contenus vidéo et textes à visionner, fiches à télécharger
Assistance technico-pédagogique 7j/7 9h-19h
Formations accessibles aux personnes atteintes d'un handicap auditif, moteur ou cognitif.

Modalités de suivi

Assistance technico-pédagogique 7j/7 9h-19h par chat, téléphone ou email
Encadrement pédagogique assuré par Julien TABORE, master en droit privé et son équipe
Suivi technique assuré par Médéric ADAM, informaticien

Évaluation – Sanction - Durée

QCM intermédiaire et final (obtenir un score supérieur à 80%) durées estimées 30 min. chacun
Délivrance d'une attestation après 14 heures, validation des modules et l'obtention du QCM final
Durée de la formation : 14 heures minimum prévues (au rythme de l'apprenant)