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

PACK 42h Prospection immobilière

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

Mener à bien une négociation

S'adapter à l'environnement digital d'aujourd'hui

Contenu de la formation

Les méthodes de prospection

La négociation à l'heure du digital

Le marketing d'hier vs le marketing d'aujourd'hui

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

QCMs intermédiaires et final (obtenir un score supérieur à 80%) durées estimées 30 min. chacun

Délivrance d'une attestation après 42 heures, validation des modules et l'obtention du QCM final

Durée de la formation : 42 heures minimum prévues (au rythme de l'apprenant)

Site accessible aux handicaps auditifs, moteurs, cognitifs.