

Formation : Prospection, acquisition de mandats de vente et évaluation immobilière

Formation pratique - 1j - 7h00 - Réf. IMB

Prix : 830 € H.T.

NEW

Dans un marché immobilier concurrentiel, la capacité à prospecter efficacement, à obtenir des mandats et à évaluer un bien au juste prix est déterminante pour la performance commerciale des professionnels de l'immobilier.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Mettre en œuvre une stratégie de prospection structurée
- ✓ Conduire un rendez-vous vendeur et obtenir un mandat
- ✓ Argumenter et sécuriser un mandat de vente
- ✓ Réaliser une évaluation immobilière cohérente et justifiable
- ✓ Défendre un prix face à un vendeur

Public concerné

Agents immobiliers, négociateurs immobiliers, mandataires immobiliers, salariés ou indépendants du secteur immobilier.

Prérequis

aucun

Méthodes et moyens pédagogiques

Etude de cas

Cas pratique d'estimation, présentation d'un avis de valeur, travaux en sous-groupes.

Méthodes pédagogiques

active

PARTICIPANTS

Agents immobiliers, négociateurs immobiliers, mandataires immobiliers, salariés ou indépendants du secteur immobilier.

PRÉREQUIS

aucun

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Les fondamentaux de la prospection immobilière

- Mettre en place sa prospection active/passive
- Organiser sa prospection terrain : porte-à-porte, boîtage, pige
- Structurer sa prospection digitale : réseaux sociaux, annonces, visibilité locale
- Qualifier son vendeur : motivation, délai, prix
- Savoir s'organiser et être régulier

Mise en situation

Atelier : élaboration d'un plan de prospection hebdomadaire. Jeu de rôle : appel de pige.

2 L'évaluation immobilière

- Connaître les principes de l'évaluation immobilière
- Maîtriser les différentes méthodes d'estimation (comparative, par capitalisation, etc.)
- Savoir utiliser les critères d'évaluation
- Construire et présenter un avis de valeur
- Savoir gérer des écarts de prix avec le vendeur

Etude de cas

Estimation avec présentation d'un avis de valeur

3 L'acquisition de mandats de vente

- Préparer son rendez-vous avec le vendeur
- Découvrir le projet du vendeur
- Structurer son argumentaire commercial
- Savoir gérer les objections (honoraires, concurrence, exclusivité)
- Connaître la typologie des mandats (mandat simple, exclusif, coexclusif, etc.)
- Maîtriser les fondamentaux du cadre juridique (loi Hoguet – rappels)

Jeu de rôle

Rendez-vous avec le vendeur.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 8 juin, 7 sep., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 1 juin, 31 août, 23 nov.