



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV183-1 - De l'estimation au mandat : maîtriser son estimation et présentation pour signer plus de mandats

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

## Public

Tous publics professionnels de l'immobilier de terrain

## Objectifs pédagogiques

- Connaître et maîtriser les différents aspects de l'estimation (R1/R2) + closing afin de mettre en place de solides bases d'agent immobilier reconnu sur son secteur
- Connaître les astuces et savoir traiter les objections

## Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

## Programme

### 1 : MAITRISER LE R1

INTRODUCTION : Présentation, définitions et objectifs de la formation

1 - Présentation de l'estimation et objectif à définir

- Présentation et objectif d'une estimation : quelles sont les raisons qui motivent un client à faire appel à vous
- Quelles sont les éléments à connaître avant de prendre un rendez-vous d'estimation
- Maîtriser la prise de rdv, vous êtes acteur de votre agenda

2 - Déroulé du R1, maîtriser son rendez-vous afin de se démarquer de la concurrence dès la 1ere rencontre

- Déroulé du R1 : quelles sont les différentes étapes
- Informations à obtenir : projet global + caractéristiques du bien. Une écoute active vous permettra de mieux comprendre votre client
- Les points à ne pas négliger; ce à quoi il faut porter attention
- Les points à éviter lors de votre premier rendez-vous



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

- Astuces afin de créer un climat de confiance avec votre client

## 2 : MAITRISER LE R2

1 - Préparation du dossier d'estimation et d'une stratégie commerciale différenciante

- Quelles sont les différentes sources d'estimations et savoir les lire afin de réaliser une estimation juste, au plus près du prix marché
- Elaboration d'un dossier : quelles sont les éléments à mettre en exergue afin de justifier et faire accepter votre estimation
- Mise en place d'une stratégie de commercialisation : proposer des moyens de commercialisations adaptés au bien et au projet de votre vendeur afin de vous différencier de la concurrence

2 - Déroulé du R2, mieux se vendre et mieux vendre ses compétences afin de signer plus de mandats

- Retour et validation des attentes de votre client
- Présentation de notre métier : une présentation complète de vos outils et vos compétences permettent de justifier vos honoraires
- Présentation du dossier d'estimation : astuces afin de faire valider votre estimation par votre vendeur
- Echange et retour client, traitement des objections afin de signer plus de mandats.
- Quand et comment signer le mandat : technique de closing

### Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

### Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : [contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)

### Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

