



N A B C U B E

ENFIN TU TE RÉALISES

FICHE FORMATION

G1.5 COMMERCIALISATION

- DURÉE EN JOURS :** 1
- PUBLIC :** Conseiller/ère en transaction
Manager d'équipe
Directeur/trice d'agence immobilière
- PRÉREQUIS :** Aucun
- OBJECTIFS :** Gérer les différents profils acquéreurs (A, B, C).
Identifier et sacraliser les différentes étapes menant jusqu'à la signature d'une lettre d'intention d'achat.
Maîtriser les méthodes permettant de cibler les besoins de l'acquéreur.
Établir une sélection de biens pertinente.
Développer sa créativité lors des visites.
- DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :** (9h-12h30 / 14h-17h30)
Lieu : salle de formation à l'agence NABACA GRASSE, 129 Route de Cannes, 06130 GRASSE
- EFFECTIFS :** Entre 4 et 8 apprenants.
- TARIFS ET CONTACTS :** 350€ ht par apprenant.
420 euros TTC
- INSCRIPTION :** Thomas JOUGLAIN : thomasvarois@gmail.com
Si tu es en situation de handicap, contacte Thomas JOUGLAIN référent Handicap par mail : thomasvarois@gmail.com ou par téléphone : 0 6 12 29 01 93
- MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :** Formation dispensée dans une salle dédiée.
Documents supports de formation.
Apports théoriques, vidéos, cas pratiques.
Mises en situation, jeux de rôles.
Feedback et brainstorming entre apprenants et avec le formateur.
- SUIVI DE L'EXÉCUTION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION DU RÉSULTAT :** Feuille de présence.
Questionnaire d'auto-évaluation pré-formation.
Questionnaire d'évaluation post formation.
Questionnaire d'évaluation 1 mois après la formation.
- MATÉRIEL À PRÉVOIR :** De quoi prendre des notes, téléphone (pour flasher QRCODES)

En savoir plus:

- **MATINEE**

- **9H - Accueil et présentation**
- **9H30 - Qu'est ce un dossier de commercialisation**
- **10H30 - Les documents administratifs et juridiques**
- **11H - Comment les obtenir**
- **12H30 - PAUS**

APRES-MIDI

- **14h - Comment se démarquer par la rigueur administrative**
- **15h - Formaliser son dossier**
- **16h - Se constituer un réseau de partenaire**
- **17h - QCM et débriefing**
- **17h30 - FIN**

-