

## Savoir réaliser des estimations et les transformer en mandat exclusif

*Objectif formation : Faire une bonne découverte du client et du bien pour garantir une prise de mandat exclusif*

**Durée:** 3,5 heures (0,5 jours)

### Profils des stagiaires

- Conseiller en transaction immobilière ou en devenir

### Prérequis

- Aucun

### Objectifs pédagogiques

- Connaître les bonnes pratiques de la découverte client et du bien
- Maîtriser l'avis de valeur NEYRAT Immobilier pour garantir une transformation en mandat exclusif

### Contenu de la formation

- Introduction
  - o Sondage sur votre vision du mandat exclusif
  - o Les étapes pour arriver au RDV d'estimation
- Etape initiale : le R0, la découverte client
  - o Accueil et écoute client
  - o Attitude et outils
  - o Documents obligatoires
  - o Préparation du R1
- Etape 1 : le R1, la découverte du bien
  - o Préparer son RDV
  - o Mise en condition du client vendeur
  - o Prise d'informations
  - o Visite du bien
  - o Finalisation du RDV
- Etape 2 : l'estimation du bien
  - o Outils d'aide à l'estimation
- Etape 3 : le R2, l'avis de valeur
  - o Les points clés de l'avis de valeur
  - o Focus sur le pack exclusif
- Conclusion
  - o Questions / Échanges complémentaires
  - o Quiz de fin de formation
  - o Evaluation de satisfaction à chaud et bilan sur l'atteinte des objectifs personnels de formation

## KAIROS SUCCESS

1 rue Grange Frangy  
71100 Chalon Sur Saône  
Email: a.ryon@neyrat-immobilier.fr  
Tel: 0385489012



### Organisation de la formation

#### Equipe pédagogique

La formation est assurée par Denis CONTASSOT, Conseiller en transaction immobilière depuis 11 années et Manager Transaction depuis 6 ans

Modalités d'accès : Contactez-nous au 03 85 48 90 12

ou par mail : contact@kairos-success.com

Délais d'accès : Nos formations sont réalisées sur mesure.

Nous programmerons les dates en fonction de vos contraintes et de nos disponibilités.

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets ou mises en situation.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.