



Compétences transversales

5 heures - [Inscription ici](#)

Objectifs :

- Actualiser ses compétences transversales afin de développer son activité
- Adapter son comportement pour optimiser la relations client
- Etre en capacité de manager une équipe à distance

Public concerné :

La formation s'adresse les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal), les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

Niveau* :

Initiation

Prérequis :

Aucun

Modalité :

Elearning

Délais et modalités d'accès

- Accès au module de formation en ligne sur la plateforme d'apprentissage [sumatrabyAF2A](#) 24h après règlement
- Formation disponible 7jours/7, 24h/24 via une connexion Internet haut débit, pendant toute la durée de mise à disposition prévue

Méthode pédagogique

- Formation dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement
- Documentation téléchargeable

Moyens d'évaluation :

- Questionnaire initial d'évaluation des besoins du stagiaire
- Évaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Évaluation de la satisfaction à chaud
- Évaluation de la satisfaction à froid



La formation valide 5 heures de formation continue en immobilier

*Ne correspond pas à un niveau de difficulté mais à un niveau de spécialisation recherché

Accessibilité & handicap

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction des éventuels besoins d'aménagements. Si nécessaire, notre référent handicap fera appel à des partenaires spécialisés. [Notre politique handicap](#)



Compétences transversales

5 heures - [Inscription ici](#)

Programme :

Partie 1 : Plan d'action commercial

Partie 2 : Intégrer la culture client

Partie 3 : Manager ses équipes à distance

Partie 4 : Optimiser l'accompagnement du client pour réduire les incivilités

Partie 5 : Comprendre l'essentiel des professions libérales pour les prospection