FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Savoir estimer un bien immobilier

Le 22/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les vendeurs et les biens
- Proposer des services et des actions commerciales adaptés à la typologie du bien et aux attentes des vendeurs
- Savoir présenter et faire accepter au vendeur le "juste prix" du bien et obtenir un mandat exclusif
- Maîtriser les techniques d'argumentaires de vente

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

La "découverte" du bien et du vendeur

- La première visite du bien : poser les bonnes questions
- Le vendeur potentiel : faire preuve d'empathie
- Le prix de vente attendu par le vendeur
- Les éléments du mandat et les frais d'agence

Après-midi

Les différentes méthodes d'évaluation d'un bien immobilier et la détermination du juste prix

- La base de données des notaires de France et l'application internet ETALAB des pouvoirs publics.
- Statistiques immobilières et évolution des prix de l'immobilier du secteur
- La veille concurrentielle et l'analyse des biens concurrents
- La prospection terrain et la connaissance du marché local
- Les méthodes d'évaluation d'un bien immobilier
- L'élaboration du dossier de présentation du bien
- L'organisation du rendez-vous avec les vendeurs

JOUR 2

Matin

La détermination du prix de vente

- Le prix souhaité par le vendeur déconnecté de la réalité du marché local
- La juste évaluation du prix de vente
- Les objections sur le juste prix

Après-midi

Les arguments pour obtenir le mandat

- La vente en direct : un pari dangereux

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Bénéficier de services de professionnels modernes et complets
- La maitrise de toutes les étapes d'une transaction immobilière par un professionnel de l'immobilier
- La gestion des contacts et des futurs acheteurs
- Une garantie de respect de la loi concernant les transactions immobilières
- Les avantages d'un mandat exclusif : efficacité et rapidité
- Proposer si nécessaire une prestation de Home Staging aux vendeurs

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Moyens et supports pédagogiques :

- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382