



## Les formations Dubois Immobilier

« Les formations qui envoient du bois ! »

### Réviser et choisir les bonnes pratiques marketing et commerciales de l'agent immobilier pour optimiser ses transactions

Fiche programme – v.3 – 10/01/2022

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur d'une agence immobilière, salarié ou mandataire.
- Objectifs :** - réviser les fondamentaux de la préparation marketing de l'activité tant au niveau de sa propre personne en tant que marque qu'en termes de méthodes et pratiques commerciales de base comme plus évoluées.  
- choisir les outils, astuces et codes organisationnels et commerciaux pour décider l'adoption de quelques-uns dans sa pratique à venir.
- Aptitude et compétences :** - l'activité requise dans les prérequis préfigure les capacités et compétences attendues d'écoute, de projection et d'analyse de l'apprenant, ainsi que son expérience pratique du métier.
- Durée :** - 7.00 heures.
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis.
- Tarifs :** - 350,00 € net de TVA / tarif variable selon le contexte et le nombre de stagiaires (nous consulter pour un devis précis).
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive, active et participative avec mises en situation (jeux de rôle) ;  
- session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin.
- Modalités d'évaluation :** - quizz de positionnement / évaluation des choix en fin de formation.
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF.
- Nota bene :** - cette formation inclut des réflexes vertueux sur l'auto-coaching.
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** [contact@duboisimmobilier.fr](mailto:contact@duboisimmobilier.fr) / 06 73 59 53 03

Suivi des indicateurs de résultats :



## Les formations Dubois Immobilier

*"Les formations qui envoient du bois !"*

### Suivi des indicateurs de résultats

Résultats à jour le 10 janvier 2022

Taux de satisfaction	99,54%
Nombre de stagiaires accompagnés	82
Taux d'abandon	0,00%
Taux de retour des enquêtes	98,00%

DUBOIS IMMOBILIER – SAS au capital de 10 000 € – SIREN n° 840 810 196 RCS de Vienne

24, rue de la Rivoire – Le Musset 3 – 38 300 Bourgoin-Jallieu

CPI n° 3802 2019 000 039 645 – OF n°84380753238

DUBOIS IMMOBILIER – SAS au capital de 10 000 € – SIREN n° 840 810 196 RCS de Vienne

24, rue de la Rivoire – Le Musset 3 – 38 300 Bourgoin-Jallieu

CPI n° 3802 2019 000 039 645 – OF n°84380753238