

Travailler le mandat exclusif au sein du MLS

PROGRAMME

Plan détaillé

I - Réussir la promotion du bien

- 1) Constituer le dossier mandat
- 2) Mettre en valeur le bien
- 3) Le tour MLS, outil de valorisation du bien
- 4) Entretenir la motivation des confrères à vendre le bien

II - Découvrir le client acquéreur

- 1) Psychologie acquéreur
- 2) Méthodologie découverte client acquéreur
- 3) La fiche acquéreur
- 4) Le mandat exclusif de recherche

III - Des visites efficaces avec le MLS

- 1) Principes d'organisation des visites
- 2) Les outils de gestion des visites de la plateforme Emulis

IV - Offre d'achat et avant contrat dans le MLS

- 1) L'offre valide
- 2) Le traitement des offres dans le MLS
- 3) La gestion de l'avant contrat dans le MLS

VI - Le MLS, pour élargir mon horizon professionnel

- 1) Élargir mon champ d'activité
- 2) Multiplier les échanges en dehors de ma zone de chalandise
- 3) Enrichir mon expérience

V - Les échanges internationaux au sein du MLS

- 1) Un standard européen
- 2) Les principes des échanges transfrontaliers
- 3) La gestion des échanges transfrontaliers
- 4) La fiscalité dans le cadre des échanges transfrontaliers

Test d'évaluation

Contrôle des connaissances pour la validation de 6 unités de valeur du cursus Certification MLS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir valoriser le bien afin d'en réussir la promotion
- Maîtriser les méthodes de découverte client
- Établir un suivi client efficace
- Connaître les principes de la collaboration

CERTIFICATION

6 unités de valeur du cursus « Certification MLS »

NIVEAU ET PUBLIC

Négociateurs et Responsables d'agence

MODALITÉ DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (8 heures)

Moyens pédagogique : support de cours, Powerpoint, Internet

TYPE D'ACTION

Inter entreprise

INTERVENANTS

Imminence | Immobilier Intelligence

694, av. Maurice Donat | Parc de Haute Technologie - Bât. 14

06250 Mougins - Sophia Antipolis

N° déclaration d'activité : 93060562606 du 3 mai 2004

Travailler le mandat exclusif au sein du MLS

PROGRAMME

Plan détaillé

I - Réussir la promotion du bien

- 1) Constituer le dossier mandat
- 2) Mettre en valeur le bien
- 3) Le tour MLS, outil de valorisation du bien
- 4) Entretenir la motivation des confrères à vendre le bien

II - Découvrir le client acquéreur

- 1) Psychologie acquéreur
- 2) Méthodologie découverte client acquéreur
- 3) La fiche acquéreur
- 4) Le mandat exclusif de recherche

III - Des visites efficaces avec le MLS

- 1) Principes d'organisation des visites
- 2) Les outils de gestion des visites de la plateforme Emulis

IV - Offre d'achat et avant contrat dans le MLS

- 1) L'offre valide
- 2) Le traitement des offres dans le MLS
- 3) La gestion de l'avant contrat dans le MLS

VI - Le MLS, pour élargir mon horizon professionnel

- 1) Élargir mon champ d'activité
- 2) Multiplier les échanges en dehors de ma zone de chalandise
- 3) Enrichir mon expérience

V - Les échanges internationaux au sein du MLS

- 1) Un standard européen
- 2) Les principes des échanges transfrontaliers
- 3) La gestion des échanges transfrontaliers
- 4) La fiscalité dans le cadre des échanges transfrontaliers

Test d'évaluation

Contrôle des connaissances pour la validation de 6 unités de valeur du cursus Certification MLS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir valoriser le bien afin d'en réussir la promotion
- Maîtriser les méthodes de découverte client
- Établir un suivi client efficace
- Connaître les principes de la collaboration

CERTIFICATION

6 unités de valeur du cursus « Certification MLS »

NIVEAU ET PUBLIC

Négociateurs et Responsables d'agence

MODALITÉ DE PARTICIPATION

Durée : 1,5 jour ou 3 demi-journées (12 heures)

Moyens pédagogique : support de cours, Powerpoint, Internet

TYPE D'ACTION

Intra entreprise

INTERVENANTS

Imminence | Immobilier Intelligence

694, av. Maurice Donat | Parc de Haute Technologie - Bât. 14

06250 Mougins - Sophia Antipolis

N° déclaration d'activité : 93060562606 du 3 mai 2004