



## Programme de Formation

### Bloc 2 de Spécialisation : De la commercialisation à l'offre acceptée

DUREE DE LA FORMATION	TARIFS	DATE DE FORMATION	LIEU DE FORMATION
-3 modules théoriques d'une demi-journée de 3h30 (10h30) -2 modules pratiques d'accompagnement et de coaching (7h00) <b>Total heures : 17h30</b>	<b>Sur DEVIS</b>	Les dates des formations théoriques et pratiques sont à définir	Formation intra/inter-entreprise

#### Profils des stagiaires

Être un professionnel de l'immobilier et/ou de la gestion du patrimoine

#### Prérequis

- Avoir suivi la formation théorique « bloc 1 : de l'Etude au Mandat

### Objectifs Pédagogiques

- Acquérir une compréhension approfondie de l'investissement en viager, y compris ses principes fondamentaux, ses mécanismes et ses implications financières, afin de pouvoir prendre des décisions éclairées dans ce domaine.

#### S.A.S Azalée Formation

33, rue Camille Arnaud 07300 Tournon sur Rhône

SIRET 91391966800024 / NDA 84430361943 auprès de la Préfecture de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Déclaré auprès de la préfecture de AUBENAS

06 12 97 46 66 / azalee-formation@gmx.fr

- Développer les compétences nécessaires pour lancer efficacement la commercialisation d'un bien en viager, en comprenant les étapes clés du processus, en identifiant les stratégies de marketing appropriées, en évaluant les aspects juridiques et financiers.

## Contenu de Formation

### Jour 1 Inclusion /tour de table

- *Matin*

#### **Module 1** : L'Investissement en Viager Occupé

- mécanismes et fonctionnement
- les différents leviers
- la gestion de l'aléa
- les profils et réseaux d'acquéreurs
- étude de cas

- *Après-midi*

#### **Module 2** : La Commercialisation d'un Viager Occupé

- Découverte Acquéreur + training
- lever les principaux freins, convaincre
- comparatif locatif
- vendez moi un viager (training)
- rédiger une annonce en viager

### Jour 2 Inclusion/tour de table

- *Matin*

#### **Module 3** : Vers la Conclusion d'un Accord en Viager

- Call annonce (training)
- la visite en viager
- la négociation en viager (bouquet/rente, valeur...)
- l'offre en viager - faire accepter une offre, les différents leviers (training)
- l'importance du suivi de commercialisation

Après avoir suivi ces 10h30 de formation théorique, le stagiaire devra suivre un parcours pratique accompagné par le formateur. Ce parcours implique :

- la rédaction des annonces des biens lors de leur publication. Cela peut concerner un bien pris en mandat ou alors un bien fictif lié à une des simulations faites lors du « bloc1 ».
- des entraînements téléphoniques afin de recueillir les bonnes informations lorsqu'un prospect acquéreur appelle pour un bien. Il peut s'agir d'appel réel ou alors fictif liés au bien publié fictivement.

Le stagiaire a un an (1an) à compter du début de la formation théorique afin de valider l'intégralité de son bloc.

### S.A.S Azalée Formation

33, rue Camille Arnaud 07300 Tournon sur Rhône

SIRET 91391966800024 / NDA 84430361943 auprès de la Préfecture de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Déclaré auprès de la préfecture de AUBENAS

06 12 97 46 66 / azalee-formation@gmx.fr

## Organisation de la formation

### Moyens pédagogiques et techniques

- Temps de parole et d'échange libre avec orientation sur les thèmes à aborder
- Livret d'apprentissage à compléter lors de la formation
- Exercices sur des cas pratiques
- Evaluations
- Mise en pratique de situations réelles ou simulées

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

- Échanges de bonnes pratiques.
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

### Evaluation

- Une évaluation est faite au cours de la formation théorique (questionnaire et étude de cas) ainsi qu'au cours de la formation pratique (mise en pratique de la théorie). L'obtention d'une note globale de 15/20 permet de valider ce bloc.

*Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.*

*Si vous êtes en situation de handicap, et afin de nous assurer que les moyens de la prestation de formation puissent être adaptés à vos besoins spécifiques, n'hésitez pas à nous contacter au 06.12.97.46.66*

### S.A.S Azalée Formation

33, rue Camille Arnaud 07300 Tournon sur Rhône

SIRET 91391966800024 / NDA 84430361943 auprès de la Préfecture de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Déclaré auprès de la préfecture de AUBENAS

06 12 97 46 66 / azalee-formation@gmx.fr