



FORMATION « Maîtrisez la méthode Keymex »

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Découvrir le code de déontologie applicable aux professions immobilières, comprendre son fonctionnement, les risques et les sanctions possibles et comment les intégrer à sa pratique quotidienne

Comprendre la réglementation et les contraintes en matière de discrimination et maîtriser ce qui constitue une discrimination d'accès au logement

Maîtriser le discours d'accroche du prospect vendeur

Bien appréhender les étapes du R1, les objectifs et les interdits

Savoir expliquer le processus de détermination du prix de vente du bien

Comprendre son vendeur, déterminer ses attentes et identifier son profil

Savoir vendre le prix de vente correspondant à un maximum d'acquéreurs

Maîtriser et identifier la meilleure stratégie pour répondre aux attentes du client vendeur

LIEU

A distance

CIBLE

Les conseillers Keymex

DURÉE

14 heures

PRIX

130€ TTC
finançable par l'Agefice

Dates 2nd semestre 2022

22 et 29 septembre 2022

17 et 24 novembre 2022

PRÉREQUIS

Avoir suivi le PIK Agent
Avoir moins d'1 an d'ancienneté en tant que conseiller Keymex

PROGRAMME

Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier (2 heures)

La non-discrimination dans l'immobilier (2 heures)

Les prospections et les pitches associés

Le R1, le book R1 et les pitches associés

Le R1, l'expertise et les pitches associés

Le R1 et le R2, les découvertes

Le R2, l'expertise et les pitches associés

Le book R2

