

★ OBJECTIFS

- Savoir ce que représente les rendez-vous R0, R1 et R2
- Maîtriser les outils d'estimation
- Connaître les stratégies de commercialisation
- Savoir assurer la signature du mandat et le suivi de la vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

🗨 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le R0 ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du R0 04 :34
- **SIMULATION R0** ([simulation](#)) 06 :40

R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION R1** - 1ère partie ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION R1** - Variante n°1 ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION R1** - Variante n°2 ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION R1** - Variante n°3 ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION R2** - 1ère partie 20 :44
- **SIMULATION R2** - Variante n°1 05 :58
- **SIMULATION R2** - Variante n°2 14 :55
- **SIMULATION R2** - Variante n°3 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 03 :40 :57

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

★ OBJECTIFS

- Savoir ce que représente les rendez-vous R0, R1 et R2
- Maîtriser les outils d'estimation
- Connaître les stratégies de commercialisation
- Savoir assurer la signature du mandat et le suivi de la vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

🗨️ CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 2 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07 :21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients - INTRODUCTION ([simulation](#)) 02 :40
- La découverte acquéreur ([simulation](#)) 11 :19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03 :52
- Comment réaliser une visite 08 :21
- La visite avec les clients ([simulation](#)) 20 :10
- Comment négocier une offre d'achat 05 :40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04 :28
- Quiz intermédiaires 30 :00

TOTAL : **01 : 37: 24**

- Test de satisfaction 05:00

TOTAL : 5'28'21