

## objectifs pédagogiques

- Gérer son temps
- Mettre en œuvre une organisation prospective efficiente
- Analyser ses pratiques et adapter ses actions

## public visé

agent Immobilier  
agent commercial mandataire  
négociateur et conseiller salarié

## contenu

### la prospection immobilière

- La gestion du temps
- Définir ses objectifs
- Analyser son marché et son environnement
- Découper son secteur en îlots
- Les outils de prospection

### déontologie de l'agent immobilier

- Le code de déontologie par le CNTGI
- Le devoir de conseil l'agent immobilier
- La gestion des conflits d'intérêts
- Les réclamations clients
- Evaluation : QCM

## forma-code:

360 - module 5

## pré-requis

bonne connexion internet  
ordinateur

## organisation

e-learning

## moyens et méthodes pédagogiques

la formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques ainsi que des exercices d'accompagnement

## modalité d'évaluation

vérification des acquis après chaque module par un test QCM.

**L'apprenant doit atteindre au minimum 70% de taux de réussite aux tests pour valider les heures de formation.**

## sanction de la formation

attestation d'assiduité  
relevés de connexion

## nb. participant

1

## durée

7h

