

FORMATION

Les différentes formes de prospection

OBJECTIFS

Maîtriser la Loi Alur pour une pratique éthique en immobilier.

Connaître les droits et obligations des professionnels.

Appliquer efficacement les réglementations au quotidien.

Comprendre la transparence des transactions et les contrats de location.

Conseiller les clients et se tenir informé des évolutions législatives.

MODALITÉS

Durée : 1H00

Horaires : A convenance

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

FINANCEMENT

Action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. La Pop Academy vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques

Questions/Réponses

Matériels :

Ordinateurs/Tablettes/Smartphones

Méthodes d'évaluation :

Quiz de QCU alternés

CONTACT

Mail : contact@popacademy.fr

Téléphone : 05 25 53 02 79

Accompagnateur : Théo SUDRE

- ✓ FORMATION CERTIFIANTE
- € FINANCEMENT OPCO, AGEFICE, FIF-PL
- 🕒 ACCÈS DE 6 MOIS À LA PLATEFORME

1H00
DE FORMATION

• Test de positionnement	05'00
FORMATION : Les différentes formes de prospection	66'58
Introduction	01'00
• Quiz	10'00
A/ La prospection active	21'50
• Quiz	09'00
B/ La prospection passive	7'08
• Quiz	09'00
• Questionnaire de satisfaction	05'00