



Formation avec accueil en entreprise

## Les clés de l'Immobilier

### Public concerné :

- Personnes en reconversion professionnelle, salariés du secteur immobilier...
- Niveau d'entrée Baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Sélection des dossiers par Strateg-Immo ou autre partenaire pour l'accès à la formation et l'accueil en entreprise

### Validation :

- Attestation de suivi de formation pour éligibilité « Loi Alur » délivrée par l'Institution

### Objectifs de la formation :

Former des professionnels maîtrisant les savoirs juridiques, financiers, techniques, commerciaux de la vente et du conseil en immobilier.

Donner au stagiaire les clés lui permettant d'être directement opérationnel sur le terrain en sortant de la formation.

### Rythme de la formation :

- Une session de 4 mois de janvier à avril
- 200 heures de cours

Formation très complète : Environnement de l'agent commercial en immobilier ; Communiquer pour réussir sa vente ; Techniques du bâtiment ; De la prospection à la vente ; Utiliser les technologies 2.0 et les logiciels métier...

Découverte et mise en pratique sur le terrain avec des agents commerciaux en immobilier expérimentés de Strateg-Immo.

Cours dispensés par des professionnels de l'immobilier et de la vente au sein de l'Institution Jean-Paul II (JP2Sup) ou en visio-conférence. Accès facile à proximité de la gare SNCF.

Échanges et rencontres qui vous permettront de connaître les clés de la profession d'agent commercial en immobilier et de réussir dans l'immobilier!

### Statut :

- Salarié en formation continue ou agent commercial indépendant

### Métiers visés :

Agent commercial (indépendant) – Négociateur immobilier (salarié) – Responsable d'agence immobilière

### Financement de la formation :

- Coût de la formation : 3045€
- Prise en charge par l'OPCO ou par le CPF

STRATEGIMMO



Formation avec accueil en entreprise

## Les clés de l'Immobilier

### Public concerné :

- Personnes en reconversion professionnelle, salariés du secteur immobilier...
- Niveau d'entrée Baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Sélection des dossiers par Strateg-Immo ou autre partenaire pour l'accès à la formation et l'accueil en entreprise

### Validation :

- Attestation de suivi de formation pour éligibilité « Loi Alur » délivrée par l'Institution

### Objectifs de la formation :

Former des professionnels maîtrisant les savoirs juridiques, financiers, techniques, commerciaux de la vente et du conseil en immobilier.

Donner au stagiaire les clés lui permettant d'être directement opérationnel sur le terrain en sortant de la formation.

### Rythme de la formation :

- Une session de 4 mois de janvier à avril
- 200 heures de cours

Formation très complète : Environnement de l'agent commercial en immobilier ; Communiquer pour réussir sa vente ; Techniques du bâtiment ; De la prospection à la vente ; Utiliser les technologies 2.0 et les logiciels métier...

Découverte et mise en pratique sur le terrain avec des agents commerciaux en immobilier expérimentés de Strateg-Immo.

Cours dispensés par des professionnels de l'immobilier et de la vente au sein de l'Institution Jean-Paul II (JP2Sup) ou en visio-conférence. Accès facile à proximité de la gare SNCF.

Échanges et rencontres qui vous permettront de connaître les clés de la profession d'agent commercial en immobilier et de réussir dans l'immobilier!

### Statut :

- Salarié en formation continue ou agent commercial indépendant

### Métiers visés :

Agent commercial (indépendant) – Négociateur immobilier (salarié) – Responsable d'agence immobilière

### Financement de la formation :

- Coût de la formation : 3045€
- Prise en charge par l'OPCO ou par le CPF

STRATEGIMMO

