

### OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable :

- Comprendre l'importance du mental dans la communication afin d'avoir confiance en soi et ne plus stresser
- Maîtriser les techniques essentielles qui vous permettent d'affirmer votre autorité afin d'obtenir un leadership

## PROGRAMME

### INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?

Avant d'aimer les autres, il faut s'aimer soi-même. Faut-il être aimé ou respecté ?

### Partie 1 / Identifier vos « méta bloquants » de l'enfance

- Quels sont les messages contraignants
- Quels sont les messages cassants
- L'estime de soi
- La mauvaise estime de soi

### Partie 2 / Comprendre le stress

- Les 3 formes de stress
- Les 5 expressions du stress
- Les facteurs de stress

### Identifier vos peurs

- La peur du face à face
- La peur de l'argent
- La peur du pouvoir client
- La peur de l'objection
- La peur de conclure

### Partie 3 / Le bonheur, allié de la réussite

- Devenir un leader
- La confiance en soi / La positive attitude
- Apprendre à gérer ses émotions
- L'importance de la méthode dans la confiance
- Les mythes dans la réussite

### Partie 4 / Comprendre le cerveau gauche et droit

- Le cerveau de la mémoire
- Le cerveau de la créativité
- Lequel vous fera le mieux réussir ?

### Partie 5 / La méthode A.T.R.O.C.E

- Signification en 6 points
- L'importance de la rigueur

### Partie 6 / Le rôle de la maîtrise

- Le savoir et la méthode vous mèneront à la réussite

### CONCLUSION :

Grâce à ce stage, les participants ressortent grands et en confiance avec eux-mêmes.

### PUBLIC, PRÉREQUIS

**Nombre de participants:**

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mise en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

### OBJECTIFS

Cette formation vous apprend à analyser finement votre client afin d'adapter votre discours, votre posture et votre stratégie commerciale. Vous saurez identifier ses besoins réels, motivations, freins, mode de décision et niveau d'engagement. L'objectif : adopter une approche personnalisée pour instaurer la confiance, améliorer la qualité des échanges et augmenter les taux de conversion.

## PROGRAMME

### INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?  
L'humain est complexe. Nous venons tous d'un œuf différent. Alors, il faut apprendre à décrypter les codes.

### Partie 1 / Savoir analyser son acheteur / vendeur

- Décrypter les signes extérieurs
- Utiliser et se servir du prompteur

### Partie 2 / Communication

- Verbale
- Non-verbale
- Synchronisation comportementale

### Partie 3 / L'analyse transactionnelle

- Connaître son moi
- Décrypter celui de l'autre
- Signes de reconnaissances

### Partie 4 / Approche personnelle

- L'émetteur ou le récepteur
- Axes du pouvoir
- Axes du sentiment

### Partie 5 / Les styles sociaux

- Le promouvant
- Le facilitant
- Le contrôlant
- L'analysant

### Partie 6 / Les 5 éléments de confiance

- La fiabilité
- La transparence
- L'acceptation
- L'authenticité
- La rigueur

### Partie 7 / Anticiper

- Se mettre à la place du vendeur
- Se mettre à la place de l'acheteur
- Comprendre la maturité du client
- Connaître sa lucidité
- Connaître le client

### Partie 8 / Le parcours client / acheteur

- Les phrases déterminantes face à l'acheteur
- Les phrases clés vis-à-vis du vendeur

### Le point de vue de Yann Simon

Éviter de perdre du temps avec des clients pas en phase avec la réalité

### PUBLIC, PRÉREQUIS

**Nombre de participants:**

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mise en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

## E-VT165 — Combattre la psychose des nouvelles objections vendeur / acheteur en période de crise

Satisfaction  
du module  
non évalué  
Nouveauté  
2025

### OBJECTIFS

Cette formation a pour but d'apprendre à traiter les objections avec méthode et aisance, afin de ne plus être déstabilisé et de disposer d'arguments clés pour chaque situation. Les enjeux sont de gagner en confiance, de structurer sa réponse et de transformer les objections en opportunités.

### PROGRAMME

#### INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?  
Quelles sont les objections les plus courantes

#### Partie 1 / L'art de maîtriser les objections

- Pourquoi a-t-on peur des objections
- Pourquoi y a-t-il des objections
- Comment se mettre à l'abri

#### Partie 2 / Les principales erreurs commises

- Ne pas se jeter sur une objection prétexte
- Repérer et donner de l'importance à une « fausse barbe »
- Improviser sans structurer

#### Partie 3 / La méthode en 3 temps

- Reformuler
- Hiérarchiser
- Répondre

#### Partie 4 / Tous les types d'objection

- La relance téléphonique
- La relance du fichier
- Les objections en face à face
- Les objections face aux mandats

#### Partie 5 / Traiter les objections vendeur – acquéreur

##### Les objections de départ :

- « Ce n'est pas pour tout de suite »
- « On n'est pas pressé »
- « Cela ne vous regarde pas »
- « C'est juste pour des renseignements »
- « Il faut que j'en parle à... »
- « On veut faire un coup », etc.

##### Les objections de fin :

- « On veut faire une offre »
- « Il faut baisser vos honoraires »
- « C'est trop cher »
- « On veut réfléchir », etc.

#### Partie 6 / Comment transformer une objection en un élément de pré-conclusion

- Les objections signent de réflexion
- Renverser la discussion
- Les signaux de conclusion
- Les 3 leviers de transformation :
  - Empathie
  - Valorisation
  - Preuve

#### Conclusion

Si vous maîtrisez la méthode et connaissez les réponses, vous n'aurez désormais plus peur des objections.

### PUBLIC, PRÉREQUIS

**Nombre de participants:**

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mise en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

### OBJECTIFS

Cette formation vise à développer une prospection efficace en apprenant à s'organiser sur le terrain et à gagner en assurance. L'objectif est de permettre à l'apprenant de rentrer davantage de mandats et de ne plus avoir peur de frapper aux portes pour devenir le premier vendeur.

## PROGRAMME

### INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?  
Contrairement au discours des influenceurs, la prospection reste le moyen le plus efficace d'imposer sa marque et de rentrer du mandat exclusif.

#### Partie 1 / Organiser sa prospection

- Mandat exclusif VS mandat simple
- Le farming ou la prospection
- Le classeur de synthèse en retour d'expérience

#### Partie 2 / La présence terrain

- Comment s'organiser
- Les supports de preuve et d'efficacité
- Comment capter le lead
- Outils de prospection

#### Partie 3 / Les flyers

- Flyer acheteurs / vendeurs
- Flyers gros pack sécurité
- Les ventes privées

#### Partie 4 / Approche humaine en prospection

- Relation terrain
- Le parrainage
- Affronter les prospects
- Préparer son approche
- L'impact de l'attitude et du discours

#### Partie 5 / Comment réussir sa prospection

- Maîtriser le discours pour avoir confiance
- Gérer les objections
- Les panneaux de particuliers comme un atout
- Les 3 piliers d'une prospection réussie

#### Partie 6 / Pour approfondir

- Leçon de vie pour les collaborateurs
- Guide de la prospection
- Les méthodes qui fonctionnent
- 7 techniques incontournables de prospection immobilière
- Tendance et stratégie

### Conclusion

La prospection doit être régulière.  
Il faut que vous soyez bien organisé.  
Planifier votre passage 3 jours par semaine, et conserver 2 jours pour le farming.

### PUBLIC, PRÉREQUIS

**Nombre de participants:**

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mise en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

### OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous permettre de comprendre et prévenir la discrimination dans l'accès au logement, tout en intégrant les principes de déontologie essentiels à votre pratique. À travers une approche concrète, vous apprendrez à repérer les situations à risque, adopter les bons réflexes et sécuriser vos décisions à chaque étape de la relation client. Les enjeux : garantir l'égalité de traitement, protéger votre responsabilité et renforcer votre posture de professionnel de confiance.

Satisfaction  
du module  
non évalué  
Nouveauté  
2025

### PROGRAMME

#### INTRODUCTION :

- Qu'attendez-vous de cette formation ?
- Avez-vous déjà rencontré ce type de problème ?
- Quels en sont les conséquences ?
- Aviez-vous le sentiment d'avoir anticipé

#### Partie 1 / La non-discrimination et la déontologie

- La discrimination : la définition
- La CNTGI
- TRACFIN
- Vigilances et obligations à savoir

#### Partie 2 / Transparences et obligations pratiques

- Obligation de transparence
- Loi Hamon et Doubin
- Le D.I.P
- La DGCCRF
- Mandats, affichages et annonces
- La psychologie client

#### Partie 3 / Cadre et cas concret

- La loi sur la discrimination
- Les différents critères
- Les cas concrets de discrimination
- Les sanctions / les risques en cas de discrimination

#### Partie 4 / Les 4 formes de discrimination

- La discrimination directe
- La discrimination indirecte
- Le harcèlement discriminatoire
- L'injonction à discriminer

#### Partie 5 / Bonne pratique et gestion des objections

- Le guide de bonnes pratiques
- Prévenir la discrimination
- Les outils concrets

#### Partie 6 / Les réparties face aux provocations

- Les réponses aux bailleurs
- Répliques face aux bailleurs
- Les réponses aux locataires

#### Conclusion

Retenez une idée simple : la non-discrimination se joue à chaque étape, de l'annonce jusqu'au choix du dossier. Restez sur des critères objectifs, identiques pour tous, on ne cède pas. La déontologie est là pour ça : garder le bon cadre, protéger votre responsabilité, et renforcer la confiance dans votre métier.

### PUBLIC, PRÉREQUIS

**Nombre de participants:**

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 4 heures (dont 2h de non discrimination et 2h de déontologie) et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

# SPÉCIAL TECHNIQUE DE VENTE

## E-VT155 — Savoir conclure une vente

Satisfaction  
du module  
non évalué  
Nouveauté  
2025

### OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous transmettre les techniques essentielles pour conclure une vente avec assurance, méthode et efficacité. Vous apprendrez à reconnaître les signaux d'achat, lever les derniers freins, structurer votre argumentation finale et guider votre client jusqu'à la décision.  
L'enjeu : maîtriser les étapes clés de la conclusion afin de transformer davantage d'entretiens en ventes réussies, tout en renforçant la relation commerciale.

### PROGRAMME

#### INTRODUCTION :

#### Partie 1 / Pourquoi est-il si difficile de conclure une vente ?

- Les freins et les craintes de l'acheteur
- Astuce langage
- Positiver son discours et développer l'assertivité

#### Partie 2 / La conclusion se prépare à l'entretien de découverte :

- Anticipation des objections finales au R1
- Le client prêt à acheter
- Comment conditionner l'acheteur
- Emmener le client à s'engager immédiatement et éviter les visites quantitatives

#### Partie 3 / Justifier et décomposer les gains financiers

- Justifier ses honoraires
- Faire passer l'offre d'achat

#### Partie 4 / Le signaux d'achat

- Verbaux : de l'importance de l'écoute
- Comportementaux : de l'importance de l'observation

#### Partie 5 / Savoir répondre aux objections finales

- Amener le client à prendre la bonne décision
- Méthodologie de traitement d'une objection :
- « On veut réfléchir »
- « On veut négocier le prix, vos honoraires »
- « On veut en voir d'autres », etc.

#### Partie 6 / Les 5 conditions pour conclure la vente

- Le client a le désir de posséder le produit
- Le client a le pouvoir de décision
- Le client vous fait confiance
- Le client a compris la contrepartie globale
- Le client peut justifier de sa décision

#### Partie 7 / Confrontation de la décision

- La loi SRU et le délai de réflexion
- Le suivi post-signature : le téléphone, le courrier de félicitation, la lettre témoignage
- Le bilan d'occupation : rendre l'acquéreur prescripteur, le fidéliser et l'inciter à faire d'autres affaires

#### Conclusion

### PUBLIC, PRÉREQUIS

**Nombre de participants:**

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 4 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

### OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous permettre de **maîtriser les bases essentielles de la relation client**, afin de créer des interactions de qualité, durables et génératrices de confiance. Vous apprendrez à accueillir, écouter, comprendre et accompagner vos clients avec professionnalisme, tout en adoptant une posture proactive et orientée solution. L'enjeu : développer une relation client solide, capable de fidéliser, rassurer, satisfaire et transformer chaque échange en opportunité commerciale.

### PROGRAMME

#### INTRODUCTION :

#### Partie 1 / Les clés d'une relation de confiance en vente

- Donner de la dimension
- L'approche gagnante
- Justifier ses honoraires
- Les phrases magiques

#### Partie 2 / Les 4 styles sociaux chez l'acheteur et le canal sensoriel

- Le promouvant
- Le facilitant
- Le contrôlant
- L'analysant
- Visuel, auditif et kinesthésique

#### Partie 3 / Les découvertes de l'acheteur

- La phase découverte
- La découverte financière
- La découverte du cadre de vie recherché
- L'entretien de découverte
- Le prompteur

#### Partie 4 / La visite d'un bien

- Que dire pendant le trajet ?
- Validation de l'environnement, etc.
- De quoi parler pendant la visite
- Chronologie de la visite
- La technique de pré-closing
- Les signaux d'achat

#### Partie 5 / Accélérer le processus d'achat

- Conditionnement par la transparence
- L'état d'esprit de l'acheteur
- La démarche de l'acheteur
- Anticiper les objections / les freins
- Le processus décisionnaire
- Le degré de confiance de l'acheteur

#### Partie 6 / Comment conclure

- La fiche pré-closing
- Jauger la maturité
- Les composantes et priorités d'un bon achat

#### Conclusion

### PUBLIC, PRÉREQUIS

**Nombre de participants:**

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mise en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 4 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

## E-VT167 — Tout savoir sur les mandats : "La rentrée de mandats pour les aigles en 8 leçons" et "La renégociation des mandats"

### OBJECTIFS

Ce parcours vous donne les compétences clés pour maîtriser les mandats immobiliers, de leur acquisition à leur renégociation. Organisée en deux volets, la formation vous apprend à entrer des mandats avec méthode, puis à renégocier avec assurance grâce à des arguments solides et une stratégie maîtrisée. Elle vous aide à optimiser votre prospection, structurer un discours convaincant, renforcer la relation propriétaire et transformer chaque renégociation en opportunité commerciale.

Satisfaction  
du module  
non évalué  
Nouveauté  
2025

### PROGRAMME

#### INTRODUCTION :

#### Partie 1 / La prise de rendez-vous

- Asseoir son autorité
- Dimensionner son rôle et faire la différence
- Savoir être exigeant

#### Partie 2 / L'arrivée chez le vendeur

- Créer un climat de confiance
- Savoir briser la glace

#### Partie 3 / L'entretien découverte projet

- Poser le cadre lors de l'entretien
- Les questions à poser
- Identifier ses inquiétudes / ses peurs
- Qu'attend-il de nous ?

#### Partie 4 / La notion de gain

- Gain moral
- Gain matériel
- Gain financier
- Le réemploi

#### Partie 5 / Présentation de l'agence et visite du bien

- Le book de présentation agence
- Outils pour mettre son agence en avant
- Donner la main au propriétaire

#### Partie 6 / Le débriefing visite et l'acceptation du prix

- Valoriser le bien
- Le prix affectif
- Le bon prix
- Le juste prix

#### Partie 7 / Pourquoi le mandat doit-il être renégocié ?

- La tableau de bord
- Viser l'exclusivité
- La stratégie du rythme
- Qui doit renégocier

#### Partie 8 / Un nouveau mandat = Une nouvelle publicité

#### Partie 9 / Renégocier et faire face à un échec

- Savoir se servir de l'argus des ventes
- Méthode « implicator »
- Garder le mandat

#### Conclusion

### PUBLIC, PRÉREQUIS

**Nombre de participants:**

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 4 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.