



Académie de l'immobilier

Le Haut-Lieu du Savoir En Courtage Immobilier



Une exclusivité de Réseau immobilier La Capitale

Le savoir-faire en immobilier

Le seul programme de formation continue accréditée par l'ACAIQ *

Note importante

*Les agents qui suivent le programme réalisent 38% plus de revenus, et ce, dès leur première année.
38% de plus c'est, par exemple, passer d'un revenu annuel de 50 000 \$ à 70 000 \$*

DÉCOUVRIR les PLUS de ma bannière	6 UFC
<ul style="list-style-type: none">• L'industrie immobilière au Québec• Connaître la structure et les particularités du Réseau La Capitale• Tout pour réussir avec des outils avantageux et exclusifs• Vous et nous... une équipe gagnante !	
RÉALISER le plan de match d'une carrière réussie	6 UFC
<ul style="list-style-type: none">• Le premier P.A.S. en immobilier• Votre plan de match personnalisé• L'ABC d'un agent à succès et l'importance d'un service de qualité• La planification et l'organisation du temps• Le réseautage, par où commencer et les actions pour le faire prospérer ?	
BÉNÉFICIER de la puissance du Web	6 UFC
<ul style="list-style-type: none">• Soyez VU et DISTINCTIF sur la grande vitrine du Web• Tout sur LACAPITALEVENDU.COM• Temps sauvé, air professionnel, grâce à des outils indispensables sur l'Intranet	
DÉVELOPPER mes compétences de prospection et de communication	6 UFC
<ul style="list-style-type: none">• Les règles d'or de la prospection• Les différentes sources de clients (AVPP, expirés, etc.)• Comment établir un climat de confiance• Ce que les objections nous permettent de dire	
MAÎTRISER mes habiletés en situation d'inscription	6 UFC
<ul style="list-style-type: none">• Le marché de l'offre et la demande en courtage immobilier• Comment bien utiliser nos outils distinctifs pour maximiser la visibilité de vos inscriptions• Devenez des « Facilitateurs Professionnels »	
RÉPONDRE aux besoins des acheteurs	6 UFC
<ul style="list-style-type: none">• A.I.D.A. ... pour des annonces publicitaires percutantes• Comprendre PLUS et MIEUX vos acheteurs• L'art de présenter et de négocier une promesse d'achat• La négociation par l'approche positive d'une contre-proposition	
OPTIMISER la mise en marché de mon entreprise	6 UFC
<ul style="list-style-type: none">• Le travailleur autonome et la gestion des affaires• Le prêt hypothécaire démystifié• La vente par l'approche émotionnelle• Comment se faire connaître pour mieux se faire reconnaître ?	

* Pour compléter le programme, il faut suivre 5 des 7 cours, dont le cours « DÉCOUVRIR les PLUS de ma bannière » et le cours « MAÎTRISER mes habiletés en situation d'inscription ».

En complément de programme... SYNERGI-VENTE

- Pour découvrir les points forts et points faibles de votre style de vente
- Identifier comment vos clients/prospects prennent leur décision d'achat
- Anticiper et éviter les malentendus/conflicts dans vos communications avec les clients

* Selon une analyse comparative effectuée par le Réseau immobilier La Capitale, les agents ayant suivi cette formation Synergi-vente ont généré des revenus supérieurs de 21%