

Questionnaire de positionnement du niveau
Initial de Conseiller Immobilier
Du réseau -----

Nom du Conseiller :

Tél : Adresse mail :@.....

Ancienneté dans le domaine de l'immobilier :

Nom de l'Agence :

Nom du Responsable :

Quel pourcentage de temps doit-on consacrer à la prospection et au relationnel ?

.....
.....
.....

Quels sont les 3 prix à présenter lors de l'estimation ?

.....
.....

Quelles sont les 3 périodes au cours desquelles un conseiller peut transformer une pige téléphonique en mandat ?

.....
.....

Quels sont les principaux outils commerciaux du conseiller immobilier ?

.....
.....

Quels sont les différents moyens pour trouver des mandats ?

.....
.....

Quel est le délai de rétractation du vendeur pour annuler son mandat ?

.....

Quels sont les éléments juridiques nécessaires dans le mandat pour désigner le vendeur ?

.....
.....

Quels sont les éléments juridiques nécessaires dans le mandat pour décrire le bien ?

.....
.....

Quels sont les objectifs de la découverte acquéreurs ?

.....
.....

Quelles sont les informations nécessaires pour faire une découverte financière ?

.....
.....

Comment définir les différentes catégories d'acquéreurs ?

.....
.....

Quel est le principal texte de Loi régissant la profession d'agent immobilier ?

.....
.....

Quelles sont les principales obligations de la Loi dite TRACFIN ?

.....
.....

Cadre réservé à ICEO France

Entretien prévu le :

Validation du niveau : oui non Partielle

Observations particulières :

Accord pour inscription à la formation intitulée :

Actions pour permettre l'accès à la formation demandée :

