



IMMOBILIER

Thématique en Lancement d'une entreprise

Le programme Lancement d'une entreprise thématique immobilier est unique, il a été conçu spécifiquement pour permettre aux courtiers immobiliers d'acquérir ou de maîtriser leurs compétences professionnelles et entrepreneuriales nécessaires à leur développement des affaires et au succès de leur entreprise.

Nos actions: former, accompagner, guider, bien préparer les courtiers immobiliers à tous les enjeux actuels et futurs auxquels ils doivent et devront faire face. Ces actions les guideront dans la croissance de leur entreprise et de leur marché, en tant que travailleurs autonomes, entrepreneurs et chefs d'entreprise.

Notre mission: professionnaliser le travail du courtier immobilier.

- ✓ 10 UFC de type complémentaire
- ✓ Coût de 170\$
- ✓ En ligne (mode présentiel)
- ✓ Accessible de partout au Québec
- ✓ Accompagnement personnalisé
- ✓ 2 demi-journées de cours par semaine
- ✓ 14 semaines de formation
- ✓ Partenariat avec Entrepreneuriat Québec

COHORTES 2023-2024

12 SEPTEMBRE 2023
2 OCTOBRE 2023
7 NOVEMBRE 2023
23 JANVIER 2024
20 FÉVRIER 2024
11 MARS 2024



POUR INFORMATION

MACARRIEREIMMOBILIERE.COM

CONDITION D'ADMISSION

Posséder ou être en voie d'obtenir son permis de courtier immobilier.

PLAN DE COURS

6 COHORTES PAR ANNÉE

Une formation pour vous démarquer dans le marché immobilier!

PROFIL ENTREPRENEURIAL

- Le courtier immobilier et son développement des affaires
- Le profil psychométrique du courtier immobilier entrepreneur
- Le leadership en immobilier
- Se définir comme courtier immobilier entrepreneur, travailler seul ou en équipe

MODÈLE D'AFFAIRES ET ÉTUDE DE MARCHÉ

- L'élaboration de votre modèle d'affaires
- Bâtir un plan d'affaires adapté à chaque courtier immobilier
- L'analyse de marché et la veille stratégique
- L'étude de marché
- Les objectifs, la structure d'affaires et le plan d'actions

COMMERCIALISATION DES SERVICES

- Le développement d'une culture de marque unique
- La prospection et la sollicitation
- Le processus stratégique de vente d'un service
- Le pitch de vente
- Le plan et les stratégies marketing
- L'utilisation des médias sociaux pour le développement des affaires
- La publicité Facebook
- Le réseautage efficace et les stratégies de référencement

PLANIFICATION DES RESSOURCES

- L'initiation à la comptabilité
- Le budget et la fiscalité du travailleur autonome
- La gestion profitable de son temps en immobilier
- La mesure de performance du courtier

OUTILS TECHNOLOGIQUES

- Les outils numériques du courtier immobilier
- La gestion du temps et des priorités du courtier
- La créativité et le contenu numérique

DÉMARRAGE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

- La présentation efficace des services du courtier immobilier
- La gestion efficace d'une transaction et le service à la clientèle
- Les stratégies de fidélisation de la clientèle
- Les aspects juridiques du courtier