

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER



TOUT SAVOIR SUR LE MÉTIER



MISSIONS

- Obtenir des mandats de vente d'un bien immobilier
- Prospector (par email, démarchage téléphonique, porte à porte, etc.)
- Réaliser des visites de terrain pour estimer la valeur du bien
- Obtenir les diagnostics et documents juridiques nécessaires à la constitution de l'offre
- Echanger avec les vendeurs pour leur expliquer la stratégie de vente
- Démarcher des acheteurs potentiels aux besoins et caractéristiques (budget, envies...) correspondants au bien disponibles
- Jouer les conciliateurs en cas de blocage du processus de vente.



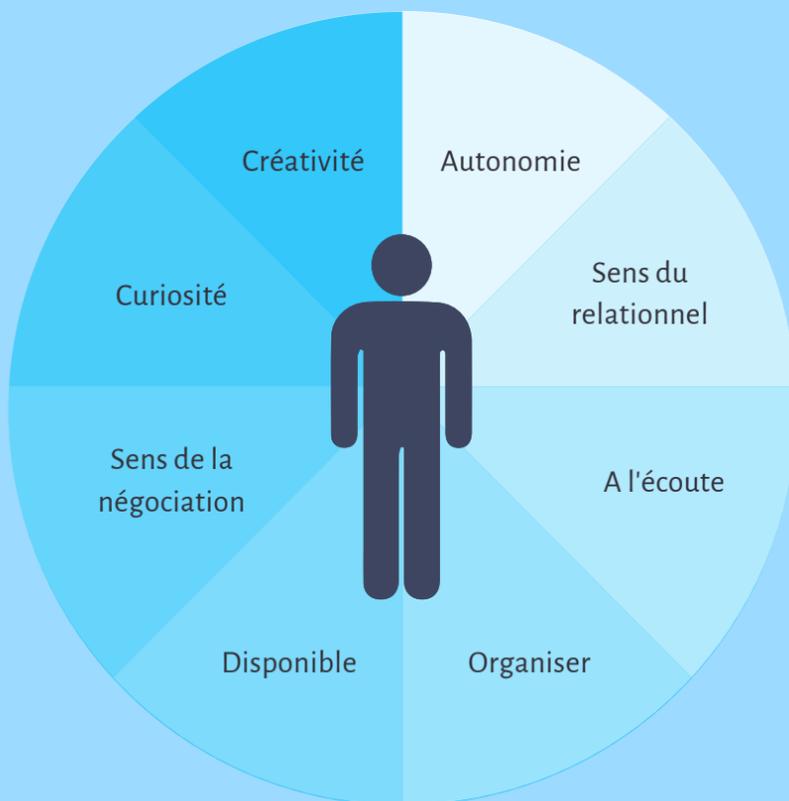
PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

- Chef d'équipe en agence immobilière
- Responsable d'agence immobilière

Il peut également choisir de se lancer à son compte et ouvrir sa propre agence, indépendante ou franchisée.



PROFIL



FORMATION



RESPONSABLE COMMERCIAL

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL