

# LES CLÉS POUR VENDRE UN APPARTEMENT EN 30 JOURS

## Objectifs de la formation

- Obtenir une offre acceptée et un compromis signé en moins de 30 jours.
- Professionnaliser chaque étape de la vente : dossier, estimation, communication, suivi.
- Gagner en crédibilité auprès des vendeurs et en efficacité auprès des acheteurs.

## Durée de la formation

14 heures.

## Moyens techniques

- Assistance technique et pédagogique 7j/7 9h19h. Encadrement pédagogique assuré par Julien Tabore et son équipe.
- Encadrement technique assuré par Médéric Adam et son équipe.

## Accès Technique

Formations 100 % en ligne en accès illimité.  
24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

## Moyen pédagogique

Formation présentée sous format vidéo.  
Quiz de fin de formation pour valider l'acquisition des connaissances (Score minimum : 80 %).

## Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière.

## Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet.

## Date de 1ère diffusion

2025.

Formation accessible aux personnes atteintes  
d'un handicap auditif, moteur, cognitif

## Programme de la formation en ligne

- 1 Préparer & sécuriser le dossier vendeur
- 2 Fixer un prix cible pertinent
- 3 Créer & diffuser une annonce performante
- 4 Suivre les visites & conclure la vente

## Collège de rédacteur dont :



**Julien Tabore**

**Responsable pédagogique**

Formateur expérimenté, spécialisé dans l'enseignement et la formation. Titulaire d'un Master 1 en Droit Privé, Master 1 en Administration des affaires, mention finance-fiscalité

[aide@amjt.fr](mailto:aide@amjt.fr)

AM&JT SAS au capital de 1 euro AM&JT,  
RCZ Rodez, Château la Roquette, Lapanouse  
12150 SEVERAC D AVEYRON, 83459512600030