

Les étapes d'un agent immobilier

Numéro	Étape	Détail de l'étape
1	Prospection	(Boîtage, pige téléphonique, cercle proche...) programmation du R1 avec un client.
2	R1	<p>Pendant R1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Visiter le bien. - Présentation d'HTS au client. - Prise en compte du projet du client. - Programmation R2. <p>Après R1 :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Noté le R2 2. Enregistré num du client. 3. Envoyer le mail de la présentation d'HTS. 4. Programmer l'estimation. 5. Enregistrer dans la base de données client et le bien. 6. Faire un dossier pour le client dans l'ordinateur. 7. Enregistrer la fiche, la scanner et la mettre dans dossier client. 8. Faire l'estimation. 9. Relancer 1 j avant.
3	R2	<p>Pendant R2 :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Présenter l'estimation au client. 2. Expliquer nos méthodes de travail. 3. Mandat à remplir et faire signer. 4. Prise de photo. <p>Après R2</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Scanner et enregistré le mandat dans une base de données. 6. Classer le mandat dans le trieur Mandats. 7. Retouche des photos et ajouté le logo. 8. Créer l'annonce ajouté photos, descript°. 9. Faire jouer le portefeuille acquéreur dans notre base dd avant mise en ligne. 10. Mettre l'annonce en ligne.
4	Création de l'annonce	
5	Client intéresser	<p>Ce qui est à faire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La fiche préqualification - vérif solvabilité - Déclencher une visite
6	Visite	- Visite du bien suivis d'une offre
7	Entremetteur	Revenir vers le vendeur pour lui faire part de l'offre négocier entre le vendeur/ l'acquéreur.

8	Prendre rendez-vous chez le notaire	<ul style="list-style-type: none">- Programmer un rendez-vous pour la signature s'il y a un accord- Monter le dossier du client et envoyer au notaire
9	Signature	<ul style="list-style-type: none">- Signature du compromis