

DE LA PROSPECTION A LA NEGOCIATION : LA VENTE IMMOBILIERE

PROGRAMME DE FORMATION

Public : Agents Immobiliers – Négociateurs salariés et agents commerciaux chargés de la location des locaux commerciaux - Administrateurs de biens immobiliers - Assistants Location.

Durée : 1 jour (7 heures)

Prérequis : Aucun

Objectifs :

- Savoir organiser sa prospection
- Maîtriser les techniques de prospection
- Connaître les caractéristiques des avant-contrats
- Connaître les étapes de la négociation avec le vendeur et avec l'acquéreur
- Savoir présenter une offre d'achat

Moyens pédagogiques et techniques, encadrement

Méthodes pédagogiques :

- L'action de formation débutera par une présentation de chaque stagiaire, du formateur et du programme de la journée de formation.
- Exposé théorique.
- Exercices pratiques.
- Réponses aux questionnements à la fin de chaque point.

Moyens techniques :

- Ordinateur et rétroprojecteur (présentation power point), paper board.
- Utilisation d'outils nomades (téléphones, tablettes, ordinateurs) pour des évaluations diagnostics et/ou formatives.
- Remise d'une documentation sur papier ou support numérique à chaque participant à la fin de la journée.
- Salle adaptée au nombre de stagiaires inscrits ainsi qu'aux personnes à mobilité réduite.

Encadrement : Formateur diplômé ayant une expérience de terrain.

Contenu :

Introduction

LA PROSPECTION

- ✓ Les étapes clés
- ✓ Les attitudes
- ✓ Le cycle
- ✓ Les méthodes
- ✓ Rendre la prospection performante
- ✓ Les techniques

RAPPEL DE LA PROMESSE DE VENTE A L'ACTE AUTHENTIQUE

- ✓ Les différents types d'avant contrat
- ✓ Les parties au contrat

LA NEGOCIATION

- ✓ Les fondamentaux
- ✓ Les conseils
- ✓ Les objections
- ✓ Savoir conclure

LA NEGOCIATION AVEC LE VENDEUR

- ✓ Les causes de la vente
- ✓ S'affirmer en tant que professionnel
- ✓ Connaître la réglementation

LA NEGOCIATION AVEC L'ACQUEREUR

- ✓ La découverte client
- ✓ Préparer sa visite
- ✓ Les objections
- ✓ Le bon de visite
- ✓ Le debriefing

LA NEGOCIATION LORS DE L'OFFRE D'ACHAT

- ✓ La réglementation
- ✓ Les précautions
- ✓ La soutenance
- ✓ La validation

L'AVANT CONTRAT ET LA REITERATION DE L'ACTE

- ✓ Le rôle de l'intermédiaire professionnel

Conclusion : bilan d'une bonne prospection et d'une bonne négociation

Modalités de suivi et appréciation des résultats :

- Exercices d'application et études de cas.
- Quiz permettant d'apprécier l'acquisition des connaissances théoriques.
- Questionnaire d'évaluation de l'action.
- La formatrice est disponible pour apporter des réponses aux questions après l'évaluation.
- Fiche de présence émarginée.

Documents remis :

- Règlement intérieur.
- Conditions générales de vente.
- Attestation individuelle de formation.

Organisation :

- Formation inter-entreprises :
 - ✓ Nombre de stagiaires minimum : 3
 - ✓ Nombre de stagiaires maximum : 12
- Formation intra-entreprise : organisation sur mesure, nous contacter par mail : sp@passimmoformation.fr

Tarifs

- Formation inter-entreprises : 300 € par participant. L'organisme de formation PAJAUD/GUEGUEN Solange est exonéré de TVA.
- Formation intra-entreprise ; nous contacter par mail : sp@passimmoformation.fr