



TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS IMMOBILIÈRES

100% présentiel

Public visé : Toute personne souhaitant renforcer ou acquérir des compétences et techniques dans la commercialisation de biens immobiliers

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Analyser et maîtriser le contexte et les techniques de négociation dans la vente de biens immobiliers
- Comprendre les attentes des clients
- Analyser les besoins
- Être plus efficace et performant pour accroître ses résultats commerciaux

Les + de la formation





TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS IMMOBILIÈRES

Contenu de la formation

1. La négociation et la transaction immobilière

- Concepts clés
- Préparation et étapes d'un accord
- Les tactiques de négociation
- Gérer les obstacles
- Importance des relations
- Approfondissement des différentes techniques en négociation de biens immobiliers

2. Votre positionnement

- Quelle est votre opportunité de marché sur le secteur ?
- Qui sont vos concurrents ?
- Que faites-vous pour vous différencier de vos concurrents ?

3. La prise de mandat

- Avant le RV
- En arrivant
- Les 3 questions de base
- La fiche technique
- La visite





TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS IMMOBILIÈRES

Contenu de la formation

3. La prise de mandat (suite)

- Les atouts et les faiblesses
- Les procédures réglementaires
- L'exclusivité, l'estimation (ou pas)
- Les horaires de visite
- La commercialisation anticipée

4. La défense de l'offre

- La prise de mandat
- L'estimation d'origine
- Le plan B
- Les honoraires
- Budget acquéreur et net vendeur
- Le timing et la date butoir

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession. L'obligation de formation s'impose pour les titulaires des cartes professionnelles ainsi que pour l'ensemble des collaborateurs, salariés ou non, titulaires d'une attestation d'habilitation. A chaque renouvellement de cartes, par périodes triennales, il faudra justifier, par attestation de 42 heures de formation.





TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS IMMOBILIÈRES

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Modalités d'évaluation

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

