



MENER DES NÉGOCIATIONS EN IMMOBILIER – PERFECTIONNEMENT

A partir de 3460€ nets de taxes.

3960€ avec certification

100% présentiel

Public visé : Tout public

Prérequis : Posséder, a minima, un an d'expérience dans les métiers « commerciaux » ou être titulaire d'un titre de niveau 5 (ancien niveau III) dans les domaines juridiques, économique ou commercial. Avoir travaillé dans une agence est un plus

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

Se perfectionner dans les domaines juridiques et commerciaux afin d'avoir toutes les cartes en mains pour exercer le métier d'agent immobilier, de mandataire ou de négociateur immobilier :

- Réaliser des transactions de vente, de location immobilière
- Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation
- Développer la négociation commerciale, savoir négocier un bien,
- Travailler l'écoute active du client pour consolider la vente de son bien
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection
- Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction
- Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente, un contrat de bail d'habitation
- Maîtriser les obligations liées à l'obtention de la carte immobilière

Les + de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins des agences
- Acquisition de compétences techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers
- Pistes opérationnelles pour oser de nouvelles approches et réussir sa négociation commerciale de biens immobiliers
- Valorisez vos compétences avec la certification CCE





MENER DES NÉGOCIATIONS EN IMMOBILIER – PERFECTIONNEMENT

Contenu de la formation

Formation relevant de la loi ALUR permettant la délivrance de la carte professionnelle.

- Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction immobilière
- Déontologie et éthique
- Développer le savoir-faire et les attitudes fondamentaux à la vente ou promotion d'un bien
- Mener l'entretien commercial adapté à la vente ou la location
- Négocier, répondre aux objections, conclure la vente ou la location
- Analyser et évaluer la négociation
- Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers pour mieux vendre
- Etablir un plan de financement en lien avec la commercialisation d'un bien
- Conseiller, préparer un contrat de bail d'habitation
- Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente
- Estimer un bien immobilier avec les méthodes reconnues et définir le prix de commercialisation





MENER DES NÉGOCIATIONS EN IMMOBILIER – PERFECTIONNEMENT

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissances
- Pédagogie active favorisant le partage d'expériences
- Etudes de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique

Résultats attendus

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Réaliser des transactions de vente, de location immobilière dans le respect des obligations de déontologie
- Estimer un bien immobilier
- Conseiller, rédiger des contrats de vente, des contrats de bail d'habitation
- Adapter sa stratégie commerciale en fonction des individus qu'il aura en face de lui
- Mettre en œuvre le savoir être de base pour mener à bien sa négociation immobilière
- Maîtriser les techniques de traitement des objections
- Défendre ses prix

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- QCM
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation
- Passage de la certification

Modalités de financements

Cap Emploi, Compte Personnel de Formation (CPF), Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi



Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine de la performance commerciale et dans les domaines juridiques -spécialistes de l'immobilier

Modalités et délai d'accès

- Posséder, a minima, un an d'expérience dans les métiers « commerciaux » ou être titulaire d'un titre de niveau 5 (ancien niveau III) dans les domaines juridiques, économique ou commercial. Avoir travaillé dans une agence est un plus

