



FORMATION INTRA

2 jours

à partir de 1450 € net de taxe par jour

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

## AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Entreprise  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail

\*\* sous conditions

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

## 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 D'ACCÈS

Demande de devis

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous



# 89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

## PROGRAMME 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

### 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.*

Retrouvez toutes les informations  
sur [laho-formation.fr](https://laho-formation.fr)



Besoin d'être contacté-e pour plus d'informations ou pour un devis ?  
Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.

