Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

IMMOBILIER

FORMATION INTRA

2 jours

Techniques de négociations immobilières

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 accroitre ses résultats commerciaux

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

POLEEMPLOI

*** 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

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTRA

Techniques de négociations immobilières

2 jours

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.

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur 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.

N° Vert 0 805 384 384 **formationcontinue@laho-formation.fr**