

OBJECTIF(S)

• **Connaître** le cadre juridique des métiers de l'immobilier, acquérir les connaissances de base afin d'analyser le marché, prospecter, maîtriser les techniques commerciales indispensables pour répondre aux différents projets immobiliers, bénéficier des derniers outils en cohérence avec l'évolution du marché

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toutes personnes débutant dans le domaine de la Négociation ou souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 5 jours (soit 35 heures)

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis
3 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- Financement
- Techniques de négociation - Organisation commerciale Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 1 300 € HT

Non Adhérent FNAIM : 2 200 € HT

Demandeur d'emploi : 1 600 € HT

PROGRAMME

JOUR 1 - LE CADRE JURIDIQUE DU NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

- Environnement et métiers de l'immobilier :
 - La loi Hoguet
 - La réglementation de l'accès à la profession
 - La réglementation de l'exercice de la profession
- Le mandat de l'agent immobilier :
 - La formation / l'exécution du mandat
- Point des nouveautés légales dans l'exercice quotidien (mandat, communication, compromis...)

JOUR 2 - L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LES TECHNIQUES DE VENTE

- La relation Acquéreur :
 - Maîtriser la Découverte Acquéreur pour verrouiller son projet
 - Optimiser la sélection de biens et les visites
 - Anticiper la conclusion de vente
 - Gérer une offre d'achat
 - Accompagner l'Acquéreur dans ses décisions et les démarches
 - Se doter d'outils et de techniques efficaces de conviction et d'accompagnement
 - Maîtriser le financement du projet, connaître les règles de l'IOB et la fiscalité

JOUR 3 - LA PROSPECTION

- Objectiver les formes de prospection,
- Exploiter un secteur,
- Planifier et organiser sa prospection,

- Se doter d'outils facilitateurs,
- Maîtriser une prospection créative et se distinguer de la concurrence.

JOUR 4 - LA RELATION VENDEUR :

Maîtriser l'estimation d'un bien immobilier

- Préparer le rendez-vous d'estimation,
- La visite d'estimation et la découverte du projet du propriétaire,
- Rédiger le compte-rendu d'estimation.

JOUR 5 - LA RENTRÉE DU MANDAT

- Préparer le Vendeur à une vente rationnelle
- Savoir négocier pour obtenir un « bon mandat au bon prix »
- Se doter d'outils de conviction
- Accompagner le Vendeur dans l'évolution « naturelle » du prix
- Définir et s'engager sur une stratégie de mise en vente
- Optimisation de la communication :
 - Respect de la réglementation concernant l'affichage des barèmes et des annonces,
 - Auto-audit des supports de communication de l'agence,
- Rédaction d'annonce.

CONCLUSION



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap