

OBJECTIF(S)

- Connaître l'environnement juridique des métiers de la transaction immobilière
- Maîtriser les techniques et outils de la vente immobilière
- Savoir adapter ses pratiques en fonction des évolutions de marchés

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toutes personnes débutante ou confirmée dans le domaine de la Transaction immobilière ou souhaitant consolider ses pratiques professionnelles.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours (soit 28 heures)

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription.

3 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- 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

Tarifs : 1 100 € HT

PROGRAMME

JOUR 1

INTRODUCTION

- L'évolution des marchés immobiliers et les enjeux de l'approche client.
- Le contexte réglementaire.

LES ENJEUX DE LA RELATION CLIENT

- Mécanismes et fondamentaux.
- Agilité relationnelle et approche client.

JOUR 2

LA RELATION ACQUÉREUR

- La découverte de son projet.
- Le processus d'accompagnement.
- La conclusion de vente.

JOUR 3

LA PROSPECTION

- Déterminer les objectifs de la prospection.
- Les 5 outils d'une prospection efficace en fonction de l'effet recherché.
- Maîtrise d'une prospection créative dans les marchés en tension.
- La stratégie du mandat de recherche.

JOUR 4

LA RELATION VENDEUR

- L'estimation de la valeur d'un bien immobilier et projection à moyen terme.
- Compte-rendu d'estimation et rentrée de mandat.
- Le processus d'accompagnement.

SYNTHÈSE ET CONCLUSION GÉNÉRALE

