

## OBJECTIF(S)

- Connaître le cadre juridique des métiers de l'immobilier
- Acquérir les connaissances de base afin d'analyser le marché
- Prospector, 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.

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** : 868 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 1 468 € HT

**Demandeur d'emploi** : 1 075 € HT

## PROGRAMME

### JOUR 1

#### I - 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

#### II - 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
- 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

## SYNTHÈSE GÉNÉRALE

