



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 40 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

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 + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé

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 : 868,00 € HT

Non Adhérent FNAIM : 1 468,00 € HT

Demandeur d'emploi : 1 075,00 € HT

PROGRAMME

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...)

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

- 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.
- 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.
- 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



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap