



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT

SITR002 / WE-SITR002

OBJECTIFS

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

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

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 5 jours
(soit 40 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

3 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- Financement
- Techniques de négociation - Organisation commerciale

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

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...)**

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
- 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

Synthèse générale



**Programme accessible aux personnes
en situation de handicap**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr