

LA NEGOCIATION IMMOBILIERE



DURÉE

6 Heures (1 jour)



LIEU

Sur site ou en centre de formation



PUBLIC

Tout professionnel exerçant une activité immobilière. (Agent immobilier, négociateur, mandataires...)-

Accessible aux personnes en situation de handicap



TARIF

Sur devis, selon les modalités de prise en charge et options supplémentaire



Prérequis

Connaissances de base en matière de réglementation immobilière, évaluées à partir du test de positionnement.

Modalités d'accès

Entretien téléphonique
Recueil de besoin
Contractualisation
Test de positionnement

Délais d'accès

1 semaine en amont du démarrage de la formation

Méthodes pédagogiques

Utilisation de pédagogies actives et innovantes



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Utiliser les techniques de négociations efficaces dans la vente immobilière

Comprendre les attentes des vendeurs

Gérer la confrontation des intérêts

Amener à des concessions mutuelles et enfin arriver à un consensus final : la vente



CONTENU DE LA FORMATION (1/2)

ORGANISER LA PROSPECTION POUR RENTRER DES MANDATS :

Les différentes formes de prospection
Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus
Déterminer le prix de vente le plus juste (prix du marché)
Les pouvoirs de représentation indispensables aux signatures d'acte
La signature des mandats de l'agent immobilier

RECHERCHER LES ACQUEREURS :

La prospection et la découverte client
Typologie et nature de clients



CONTENU DE LA FORMATION (2/2)

NEGOCIER AVEC LES VENDEURS ET LES ACQUEREURS :

Préparer la rencontre et préalable à la négociation, comprendre le contexte et les motivations du client, avoir une attitude et un discours cohérents, savoir souligner les atouts de la méthode de l'agence

NEGOCIER ET CONVAINCRE L'ACHETEUR POTENTIEL :

La préparation de l'entretien, la prise de contact, la découverte des besoins traiter les objections, la sélection du bien, optimiser le déroulement des visites (préparation de la visite, le bon de visite), l'argumentaire : préparer ses arguments, le processus d'argumentation : présenter les arguments adaptés pendant la visite, présenter les points forts du bien, verrouiller, conclure et consolider la vente, vérification de la solvabilité de l'acquéreur, l'offre d'achat § Le compromis de vente, l'acte authentique et les frais de notaire, entretenir la relation



ORGANISATION DE LA FORMATION

Équipe pédagogique

Consultant technique

Moyens pédagogiques et techniques

Support informatique

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

QCM

Modalités d'évaluation

Questionnaire de positionnement

Questionnaire des acquis avant et après la formation

Questionnaire satisfaction à chaud

Questionnaire à froid à 3 mois

Feuille de présence

CONTACT

Le référent handicap :

Kévin MELIDOR-FUXIS - 06.74.82.82.45 - k.melidorfuxis@ludorium-cfa.com

Le centre de formation :

[Contact@ludorium-cfa.com](mailto>Contact@ludorium-cfa.com) - 04-87-89-57-51



LUDORIUM