



INSTITUT DE FORMATION

FORMATION CONTINUE EN IMMOBILIER (LOI ALUR) LA NEGOCIATION IMMOBILIERE

PUBLIC CONCERNE

Tout professionnel exerçant une activité immobilière.

OBJECTIFS

- Utiliser toutes les techniques de négociations efficaces dans la vente de biens immobiliers
- Se créer un argumentaire personnalisé
- Comprendre les attentes des vendeurs et leurs besoins
- Gérer la confrontation des intérêts
- Amener à des concessions mutuelles et enfin arriver à un consensus final : la vente

PROGRAMME DE FORMATION

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 acquéreurs

- La prospection et la découverte client
- Typologie et nature de clients

Négocier avec les vendeurs et les acquéreurs

- Préparer la rencontre et préalable à la négociation
- Se fixer un objectif
- 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
- S'affirmer "en professionnel" crédible et sûr

Négocier et convaincre l'acheteur potentiel

- La préparation de l'entretien
- La prise de contact
- La découverte des besoins (processus de découverte, plan de découverte et motivations d'achat)
- Traiter les objections
- La sélection du bien

IFSEP

1596 Avenue de la Croix d'Or 13320 BOUC-BEL-AIR
SIRET 834 356 552 00010 - Code APE 8559A
contact@ifsep.fr Tel : 09 54 23 01 93

Version du 1^{er} Octobre 2018



INSTITUT DE FORMATION

- 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 avec pertinence et observer les réactions qu'ils provoquent
- 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

MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques – Support de formation remis aux stagiaires à l'issue de la formation

PRE-REQUIS

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

MODALITE D'EVALUATION

Test d'évaluation des acquis en fin de formation

FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

Une attestation de fin de formation (précisant la nature, les acquis et la durée de la formation) sera remise par l'organisme de formation à chaque stagiaire à l'issue de la prestation, si toutefois il a validé les modalités d'évaluation.

DUREE DE LA FORMATION

Nombre de jours : 2 jours (14 heures)

NOMBRE MINIMUM/MAXIMUM DE STAGIAIRES

Minimum : 1

Maximum : 20

LIEU

En inter ou intra entreprise