

OBJECTIF

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.

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de la Négociation ou souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

OUTILS 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

CYCLE INTENSIF

Durée : 5 jours

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 du mandat
 - L'exécution du mandat
 - Les contrats de mariage
- Le cas pratique de conseil

■ L'organisation commerciale et les techniques de vente du négociateur immobilier

- Prospection des vendeurs
 - Origine des mandats
 - Analyse du marché
 - Définir un secteur de prospection
 - La prospection efficace : mode d'emploi
 - Comment rédiger un mailing ? (cas pratique)
 - Se faire connaître et reconnaître sur son secteur
 - Les différentes actions pour trouver des prospects vendeurs
- La rentrée du mandat
 - Prise de rdv mandat
 - Découverte du bien
 - Découverte du projet et des motivations du vendeur
 - Présentation de l'agence et du négociateur
 - Le book de présentation

- Présentation des services dans le cadre du mandat simple et du mandat exclusif (mise en situation, jeux de rôle)
- Les engagements de services
- Les arguments pour le mandat exclusif
- Identification des objections au mandat exclusif
- Techniques de traitement de l'objection (jeux de rôle)
- Visite professionnelle du bien
- Comment évaluer le bien ?
- Constitution du dossier de vente du bien : les pièces à fournir
- Mise en marché du bien
- Organisation commerciale et suivi des vendeurs
- Les actions de communication (cas pratique, rédaction annonce pub) mesure de la communication

■ L'acquéreur

- Origine du contact acquéreur
- Découverte du projet et des motivations de l'acquéreur (jeux de rôle)
- Qualification de l'acquéreur
- Organisation commerciale et gestion du fichier acquéreurs
- Préparation et organisation de la visite
- La visite
- Retour à l'agence et analyse de la visite
- Identification et traitement des objections
- Les arguments de vente
- Quand et comment conclure la vente ?
- Techniques de conclusion de la vente
- L'offre de vente, comment la transmettre au vendeur ?
- Accompagnement et suivi clients jusqu'à la signature notaire

■ Le financement

- Les différents financements immobiliers
- Le taux d'endettement
- Les partenaires financiers
- Intégration du financement dans la vente
- L'offre de prêt adapté au projet du client

Fiscalité : La plus value immobilière, comment la calculer ? (cas pratique)

■ Synthèse

- La qualité de service : les attentes de nos clients
- Comment fidéliser le client ?
- Suivi et gestion du fichier fidélisation
- Synthèse sur l'ensemble des acquis

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.