

LA VENTE IMMOBILIÈRE ET LA RELATION CLIENT : (14 heures)

Module 1 : Les fondamentaux de la vente immobilière et les avants contrats (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- Les parties au contrat de vente
- Le bien vendu
- La chose immobilière
- Les immeubles par destination
- Le prix de la vente
- La réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur
- Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier

Séquence 2 : Bien appréhender la relation contractuelle de l'offre d'achat jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- Définir les engagements des parties
- Les conditions de cession d'un avant-contrat
- La promesse unilatérale de vente immobilière
- Le compromis de vente
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- Définir les conditions de l'engagement unilatéral d'achat
- Les délais de rétractation et de réflexion
- Gérer la défaillance du promettant et du bénéficiaire

Module 2 : Les fondamentaux de la relation client et les techniques commerciales (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases de la relation client

- Anticiper et gérer ses préjugés
- Créer une relation de confiance
- Comprendre les mécanismes du stress
- Désamorcer les situations à risque
- Créer un climat de confiance
- Communiquer positivement
- Anticiper et gérer les conflits en tenant compte des personnalités
- Gérer ses émotions et s'affirmer en situation professionnelle stressante ou difficile, savoir dire « non »

Séquence 2 : Etre performant dans ses démarches commerciales

- Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients
- Créer ses argumentaires commerciaux
- Travailler sa démarche commerciale au téléphone et en face à face
- Développer une écoute active
- Travailler sa présentation et sa communication verbale et non verbale
- Comprendre ses prospects et détecter les signaux d'achat
- Négocier des situations « gagnant/gagnant »

/// MISES EN SITUATION ///

QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Appréhender le cadre légal de la transaction immobilière
- Sécuriser les avants contrats de la vente immobilière
- Maitriser et améliorer les techniques de relation client

INFORMATIONS :

Public : Professionnels de l'immobilier

Pré – requis : Aucun

Durée : 14 heures

Information et inscription :

Tel : 03 60 28 40 56

contact@start-learning.fr



METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

