

Développer ses transactions immobilières dans un marché tendu (14 heures)

OBJECTIFS

- Développer son niveau d'expertise en immobilier
- Sécuriser les transactions immobilières
- Assurer son Rendez-Vous vendeur
- Étendre son ratio de mandats exclusifs en portefeuille

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

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

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

MOYENS

Pédagogiques :

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

Matériels :

- Outil de visioconférence pour voir et dialoguer avec le formateur

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Développer ses connaissances en matière de transaction immobilière

7 Heures

Séquence 1 : Sécuriser sa commercialisation et son intermédiation

- ▶ Rappel sur le mandat d'intermédiation
- ▶ L'exclusivité morale contractualisée
- ▶ Les clauses spéciales d'un mandat destinées à protéger sa commercialisation
- ▶ Détecter un mandat dont le formalisme ne respecte pas les dispositions de la loi Hoguet
- ▶ Acheter un bien confié en mandat
- ▶ La responsabilité d'un professionnel de l'immobilier au regard des diagnostics
- ▶ La valeur contractuelle d'un DPE depuis la loi ELAN
- ▶ Nouvelle approche de l'avis de valeur. Attention à la sous-évaluation ou la surévaluation
- ▶ Rappel sur les vices cachés
- ▶ Confronter une LIA avec une OFFRE D'ACHAT

Séquence 2 : Sécuriser la prise de mandats

- ▶ La vente d'un bien immobilier ayant fait l'objet de travaux
- ▶ Spécificité de la vente d'un lot de copropriété
- ▶ Les conditions suspensives spéciales
- ▶ La technique du double compromis
- ▶ Mettre en avant la promesse unilatérale d'achat face à des refus de prêts
- ▶ Indivision subie / indivision voulue
- ▶ Cession d'un droit indivis
- ▶ Unanimité ou Majorité des 2/3 des indivisaires
- ▶ QUID de la vente forcée en immobilier
- ▶ La vente immobilière d'un bien démembré

Module 2 : Maîtriser l'argumentaire commercial de l'exclusivité

7 Heures

Séquence 1 : Organiser ses démarches et s'approprier les méthodes adaptées au développement des mandats exclusifs

- ▶ L'organisation de la prospection
- ▶ Savoir définir ses messages pour travailler l'impact du mandat exclusif
- ▶ « Travailler » l'impact des mots et des images pour se distinguer de sa concurrence
- ▶ La méthode du closing
- ▶ Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients
- ▶ Organiser ses données
- ▶ Travailler sa démarche commerciale en exclusivité au téléphone et en face-à-face
- ▶ Valorisation de l'agence

Séquence 2 : Connaître les bases de la relation client à partir de mises en situation réelles

- ▶ Travailler sa présentation et sa communication verbale et non verbale pour promouvoir le mandat exclusif
- ▶ Confrontation du client sur le mandat exclusif
- ▶ Anticiper et gérer ses préjugés
- ▶ Créer une relation de confiance avec ses clients
- ▶ Comprendre les mécanismes du stress dans une relation d'affaires
- ▶ Désamorcer les situations à risques
- ▶ Communiquer positivement
- ▶ Gérer ses émotions et s'affirmer en situation professionnelle stressante ou difficile

LE RENDEZ-VOUS VENDEUR

MISES EN SITUATION

Certification

Qualiopi
processus certifié

Financements

MON COMPTE FORMATION **OPCO** **pôle emploi**

Nous suivre



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.