



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV244-1 - Découverte du projet acquéreur

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Professionnels de la transaction immobilière

Objectifs pédagogiques

- Identifier les besoins du client et lui offrir un suivi adéquat.
- Développer des méthodes de négociations et de conclusions efficaces.

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

Programme

1 - La découverte de projets acquéreurs

« Mise en situation »

- Préparer un rendez-vous :
- Découverte téléphonique ou présentielle sur le projet de l'acquéreur avant de lui faire visiter
- Découverte du projet d'achat
- Point sur ses besoins et ses attentes
- Point sur les critères recherchés
- Point sur les visites effectuées
- Recherche de Biens équivalents
- Présentation des services de l'agence
- Closing, reformulation et prise de rendez-vous pour visiter
- Déterminer la capacité financière du client :
- L'approche financière
- L'engagement du client vis-à-vis de son courtier



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

2 - Mandat de recherche

« Mise en situation »

- Conclure un accord gagnant – gagnant
- Signature du mandat de recherche exclusif
- Mettre en place les premières actions
- Co-construction du plan d'action de recherche de biens
- Suivre le client et négocier une baisse des critères
- La conclusion à l'agence régulièrement pour faire un point sur les recherches

3 - L'offre d'achat

« Mise en situation »

- La négociation finale
- Déterminer les motivations d'achat
- Négocier le prix et les conditions d'achat
- Maîtriser les différentes techniques de conclusion
- Conclure la transaction : la signature du compromis de vente
- Expliquer le processus de vente et les services de l'agence associés.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.plateformef.com

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE