PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : TR64-1 - Estimation et prise de mandat

Durée : 7h00

Type : Présentiel

Public

Professionnels de la transaction immobilière

Objectifs pédagogiques

CONCRÉTISER LA TRANSACTION ÉVALUER - NÉGOCIER - CONCLURE
- Identifier les besoins du Vendeur 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 vendeurs
« Mise en situation »
- Préparer un rendez-vous :
- Découverte téléphonique sur le bien afin de réaliser une pré Étude de marché.
- Recherche de Biens équivalents vendus ou à vendre sur le secteur
- DVF
- Recherche cadastrale
- Demander la liste des documents légaux à fournir lors de la vente d'un bien
- Accueillir le client et présenter les services de l'agence
- S'entrainer sur la présentation du book de services
- Découvrir le projet du client
- Identifier ses besoins et ses attentes
- S'entraîner à la reformulation
- Closer le client
- Suivi client :

- Expliquer le processus d'achat et de vente et les services de l'agence associés

2 - L'évaluation du bien et la négociation
« Mise en situation »
- Appréhender les forces et faiblesses du marché actuel :
- Prendre la tendance du marché avec les apprenants
- Estimer un bien immobilier :
- Découvrir le bien et définir les éléments d'évaluation
- Identifier les avantages et les axes d'amélioration du bien
- Coconstruire le prix
- Présenter des méthodes d'évaluation
- Traiter les objections sur le prix :
- Sur les services et sur l'exclusivité

3 - La conclusion et la mise en place d'actions
« Mise en situation »
- Conclure un accord gagnant – gagnant
- Signature du mandat exclusif
- Mettre en place les premières actions
- Co-construction du plan d'action de mise en vente
- Suivre le client et négocier une baisse des prix
- L'organisation de visites (points de vigilance à observer et à respecter)

4 - L'offre d'achat
« Mise en situation »
- La négociation finale avec le vendeur
- Déterminer les motivations de vente du vendeur
- Négocier le prix et les conditions d'achat avec le vendeur
- 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 salle.
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 la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.plateformef.com). Taux de bonnes

réponses minimum à obtenir : 80 %
Questionnaire d'évaluation de la formation.

Matériel nécessaire

Papier et crayon.