# PROGRAMME DE FORMATION

## Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

## Référence et Intitulé : TR67-1 - Transaction Immobilière : Maîtrisez les Clés de la Réussite

## Durée : 7h00

## Type : Présentiel

### Public

Négociateurs et négociatrices en immobilier.
Directeurs et directrices d'agence immobilière.
Responsables d'équipe de négociateurs.

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases de la transaction immobilière.
- Apprendre des techniques de négociation efficaces.
- Devenir un expert en immobilier capable de démarrer une carrière réussie.

### Pré-requis

Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie.

### Programme

1 - Introduction à la Transaction Immobilière
• Présentation du marché immobilier
• Les rôles du négociateur
• Législation de base

2 - Prospection et Analyse du Marché
• Stratégies de prospection
• Collecte et analyse des données du marché
• Identification des opportunités

3 -Techniques de Négociation
• Communication efficace
• Gestion des objections
• La conclusion de la transaction

4 - Lois et Réglementations
- Principales lois immobilières
- Implications légales dans la transaction immobilière

5 - Études de Cas et Exercices Pratiques
- Analyse de cas réels
- Jeux de rôle de négociation

6 - Questions-Réponses
- Réponses aux questions des participants

### 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.