

# La prise de mandat et les étapes de la transaction immobilière



## Formation en présentiel



<b>Durée :</b>	2 jours (14 heures)	<b>Dates :</b>	Voir calendrier (1)
<b>Objectif :</b>	Acquérir le savoir-faire de la prise de mandat ; Maîtriser la relation client acheteur et acquérir la procédure de vente		
<b>Public :</b>	Négociateur, responsable d'agence, professionnel de l'immobilier, demandeurs d'emplois		
<b>Prérequis :</b>	Première expérience dans l'immobilier		
<b>Tarif :</b>	Nous contacter. Financement possible selon votre statut	<b>Lieu</b>	Voir calendrier

## PROGRAMME

### I- La prise de mandat

1. Les conditions et obligations de la prise de mandat
2. De la prise de contact à la négociation du mandat
3. De la négociation à la décision de prise du mandat simple
4. La prise de mandat
5. Le mandat exclusif

### II- Les étapes de la transaction immobilière

1. La gestion du client acheteur
2. De la visite à l'offre
3. De l'offre au transfert de propriété

### Exercices et déontologie

Exercices et cas pratiques

Forum aux questions

Rappels sur la déontologie

(1) Ouverture d'une session à partir de 2 personnes à Bordeaux ou Biarritz et de 3 personnes dans les autres villes couvertes

### L'intervenant :

La formation est animée par un professionnel de l'immobilier, disposant d'une expérience dans le domaine de la formation.

### Contact et Information

Cette formation vous intéresse ?

#### Contactez-nous !

Par mail : [information@absformation.fr](mailto:information@absformation.fr)

Sur notre site internet : [www.absformation.fr](http://www.absformation.fr)

Par téléphone au : 02 40 42 26 90

*Evania RH, Sarl à Capital variable de 5000€  
Siret : 510 294 770 000 19 - RCS : Versailles  
Adresse : 13 rue Saint-Honoré, 78000 Versailles*

## La prise de mandat et les étapes de la transaction immobilière

### PROGRAMME détaillé

#### I- La prise de mandat

##### 1. Les conditions et obligations de la prise de mandat

- Les acteurs de la transaction
- Le marché de l'ancien et de l'amélioration-rénovation
- Les obligations de diagnostic et de mandat
- Formes nouvelles et classiques de publicité

##### 2. De la prise de contact à la négociation du mandat

- Les attitudes avec le vendeur
- Prendre la main sur le vendeur
- Présenter la faisabilité économique du projet
- Déterminer le profil du futur acheteur en fonction des caractéristiques du bien
- Proposer des solutions
- Traiter le refus du vendeur

##### 3. De la négociation à la décision de prise du mandat simple

- Les propositions stratégiques
- Les concurrents
- La proposition du mandat
- Le report de la prise du mandat
- Le refus de la prise du mandat

##### 4. la prise de mandat

- La fiche technique
- Les photos
- L'explication du mandat de vente
- Le cadrage de la relation commerciale
- Les engagements réciproques
- Le prix de présentation du bien

##### 5. le mandat exclusif

- La méthodologie
- L'argumentaire à déployer
- La proposition commerciale

#### II- Les étapes de la transaction immobilière

##### 1. La gestion du client acheteur

###### a) De la prise de contact à la découverte

- L'accueil
- La situation de découverte

###### b) Le déroulé de la découverte de l'acquéreur

- Commencer la découverte acquéreur
- Répondre aux questions des acquéreurs
- Poser les questions filtres qui permettront l'identification typologique
- Projeter le client acquéreur sur la démarche d'achat
- Présentation des engagements du conseiller

###### c) La préparation

- Le mode de sélection selon le type d'acquéreur
- La mise en place de la stratégie de visite
- La préparation des documents

##### 2. De la visite à l'offre

###### a) L'animation des visites

- Animer la visite en fonctions des biens visités
- Le déroulé visite
- L'état de rapprochement acquéreur – bien
- Le traitement des objections

###### b) Les techniques de conclusion

- Le bilan de la visite
- Le rappel des critères
- Le rappel des solutions proposées pour les objections émises
- La validation ou non de la visite

###### c) Dans l'agence

- Rappels sur les biens vus
- Mise en place d'un comparatif lié aux critères demandés
- Les avantages et les inconvénients de chaque bien par rapport au projet
- Aller vers une conclusion
- La réponse en faveur ou pas de la réservation du bien – la suite à donner

##### 3. De l'offre au transfert de propriété

###### a) La négociation de l'offre

- Le prix acceptable et la contre-offre
- L'offre de prêt

###### b) La promesse de vente

- Les différents types de promesse
- Le contenu
- La forme
- Les obligations et les exonérations de responsabilité

###### c) La réitération par acte authentique

- Le notaire et l'agent immobilier
- La fiscalité
- L'acte définitif de vente
- La loi Macron : réforme des tarifs des notaires (émoluments fonction de l'acte et non fonction de l'immobilier)

#### Exercices et déontologie

##### Exercices et simulations

- cas pratiques, simulations, ...
- Forum aux questions
- Possibilité de coaching sur un cas réel rencontré par l'élève.

##### Rappels sur la déontologie

<b>PROGRAMME DE LA FORMATION</b>	
<b>Mode</b>	En présentiel, intra ou inter entreprise
<b>Dispositif d'accueil</b>	En salle de réunion ou en salle de formation, en présentiel.
<b>Suivi pédagogique</b>	Un suivi pédagogique est assuré par le formateur tout au long de la formation. Les apports didactiques sont complétés par des illustrations constituées d'études de cas et de mises en situation par le biais de supports écrits, oraux ou informatiques. A la fin du cours, les élèves recevront une note de synthèse.
<b>Nature de la sanction de la formation</b>	Délivrance d'une attestation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation de la formation.
<b>Information des stagiaires</b>	Les conditions d'information de l'offre de formation et les délais d'accès sont disponibles sur simple demande téléphonique auprès de l'organisme de formation.
<b>Evaluation de la formation</b>	Le suivi de la formation est sanctionné par la remise d'une attestation de suivi de formation à l'issue de la formation.
<b>Appréciation des stagiaires</b>	A la fin de la formation, les stagiaires remettent une évaluation « à chaud » de la formation.
<b>Suivi des stagiaires</b>	Un suivi téléphonique individualisé du stagiaire est assuré pendant 3 mois après la formation.
<b>Effectif total du stage</b>	De 2 à 10 stagiaires à Bordeaux De 3 à 10 stagiaires dans les autres villes

La société Evania R.H. organise l'action de formation suivante :

Action conforme au **décret n° 2016-173 du 18 février 2016** relatif à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier pris en application de l'art. 24 4° de la loi ALUR du 26 mars 2014.

Délivrance d'une attestation d'accomplissement de stage de formation continue susvisée nécessaire à tout renouvellement des cartes T et G.