

# Les étapes et les méthodes des ventes immobilières



## Formation en présentiel



<b>Durée :</b>	2 jours (14 heures)	<b>Dates :</b>	Voir le calendrier
<b>Objectif :</b>	- Acquérir le savoir-faire de la prise de mandat ; - Maîtriser la relation client acheteur et acquérir la procédure de vente ; - Assimiler et restituer les règles fondamentales de la vente de biens à bâtir ou à rénover.		
<b>Public :</b>	Négociateur, responsable d'agence, professionnel de l'immobilier, commerciaux de biens individuels et collectifs, maîtres d'œuvre et architectes, demandeurs d'emploi ...		
<b>Prérequis :</b>	Première expérience dans l'immobilier		
<b>Tarif :</b>	800 euros TTC Par personne	<b>Lieu</b>	Voir calendrier

## Programme de la formation

### Programme

#### I- Réussir la prise de mandat de vente

1. Les conditions et les 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

#### III- La méthode de vente de biens neufs, à construire ou à rénover

1. La spécificité des biens neufs et rénovés
2. La méthodologie de vente des biens neufs et rénovés

Exercices et cas pratiques  
Rappels sur la déontologie

### 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 36 90

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

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

<b>Programme pédagogique</b>					
<b>Durée</b>	2 jours (14 heures)	<b>Dates</b>	Variables selon les villes, voir calendrier	<b>Tarif HT</b>	800 euros
				<b>Tarif TTC</b>	800 euros
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acquérir le savoir-faire de la prise de mandat ;</li> <li>- Maitriser la relation client acheteur et acquérir la procédure de vente ;</li> <li>- Assimiler et restituer les règles fondamentales de la vente de biens à bâtir ou à rénover.</li> </ul>				
<b>Public</b>	Négociateur, responsable d'agence, professionnel de l'immobilier, commerciaux de biens individuels et collectifs, maîtres d'œuvre et architectes, demandeurs d'emplois ...				
<b>Prérequis</b>	Première expérience dans l'immobilier (en tant que professionnel ou particulier).				
<b>Intervenant</b>	La formation est animée par un professionnel de l'immobilier, disposant d'une expérience dans le domaine de la formation.				
<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>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 après la formation.				

## Programme détaillé

### I- Réussir la prise de mandat de vente

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

- Les acteurs de la transaction
- Le marché de l'ancien et de la 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**
- b) Le déroulé de la découverte de l'acquéreur**
- c) La préparation**

#### 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**
- c) Dans l'agence**

### 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)

### III- La méthode de vente de biens neufs, à construire ou à rénover

#### 1. La spécificité des biens neufs et rénovés

##### a) Délimitation du secteur neuf

- Exclusion des améliorations
- VEFA et CMI
- Marché privé de travaux

##### b) La négociation des biens neufs

- Le projet et les plans
- Les matériaux et les normes
- La procédure de vente

#### 2. La méthodologie de vente des biens neufs et rénovés

##### a) Les principes commerciaux

- 1/ Les sources d'adresse
- 2/ La vente, un acte d'achat

##### b) Le plan de vente

- 1/ Le R1, la découverte clientèle
- 2/ Le R2, la recherche de la satisfaction clientèle

### Exercices et déontologie

- 1. Exercices pratiques et discussions
- 2. Rappels sur la déontologie