

Les étapes et les méthodes des ventes immobilières



Formation en présentiel



Durée :	2 jours (14 heures)	Dates :	Voir le calendrier
Objectif :	- Acquérir le savoir-faire de la prise de mandat ; - Maitriser 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.		
Public :	Négociateur, responsable d'agence, professionnel de l'immobilier, commerciaux de biens individuels et collectifs, maîtres d'œuvre et architectes, demandeurs d'emplois ...		
Prérequis :	Première expérience dans l'immobilier		
Tarif :	Nous contacter. Financement possible selon votre statut	Lieu	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
Sur notre site internet : 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*

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

Programme pédagogique	
Titre	Les étapes et les méthodes des ventes immobilières
Mode	En présentiel, intra ou inter entreprise
Dispositif d'accueil	En salle de réunion ou en salle de formation, en présentiel.
Suivi pédagogique	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.
Nature de la sanction de la formation	Délivrance d'une attestation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation de la formation.
Information des stagiaires	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.
Evaluation de la formation	Le suivi de la formation est sanctionné par la remise d'une attestation de suivi de formation à l'issue de la formation.
Appréciation des stagiaires	A la fin de la formation, les stagiaires remettent une évaluation « à chaud » de la formation.
Suivi des stagiaires	Un suivi téléphonique individualisé du stagiaire est assuré après la formation.
Effectif total du stage	Variable selon la date, le lieu, la période et la demande du client.

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 immobilières.

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