



Prérequis

Aucun

Public

Agents Immobiliers Débutants

Objectifs

Utiliser les techniques de négociations éprouvées dans la vente de biens immobiliers

Gagner en efficacité et en performance dans ses ventes

Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance

Améliorer ses ventes et ses résultats et commerciaux

Pédagogie

Approche participative et mise en pratique

Validation des acquis par un rendu des outils adaptés à l'entreprise des stagiaires

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Techniques de négociation en immobilier

2 jours – 14 heures

Rappel des règles déontologiques et éthiques des professions immobilières

- Champs d'application du code déontologique immobilière
- Éthique des professionnels de l'immobilier
- Respect des lois et des règlements
- Obligations de transparence
- Règles de confidentialité

Organiser la prospection pour rentrer des mandats

- Les différentes formes de prospection
- Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus
- Déterminer le prix de vente le plus juste (prix du marché)
- Les pouvoirs de représentation indispensables aux signatures d'acte
- La signature des mandats de l'agent immobilier

Rechercher les acquéreurs

- La prospection et la découverte client
- Typologie et nature de clients

Négocier avec les vendeurs et les acquéreurs

- Préparer la rencontre et préalable à la négociation
- Se fixer un objectif
- Comprendre le contexte et les motivations du client
- Avoir une attitude et un discours cohérents
- Savoir souligner les atouts de la méthode de l'agence
- S'affirmer "en professionnel" crédible et sûr



Techniques de Négociation en Immobilier

2 jours – 14 heures

Négocier et convaincre l'acheteur potentiel

- La préparation de l'entretien
- La prise de contact (Par téléphone, en agence)
- La découverte des besoins (processus de découverte, plan de découverte et motivations d'achat)
- L'argumentation
- La sélection du bien
- Optimiser le déroulement des visites (préparation de la visite, le bon de visite)
- L'argumentaire : préparer ses arguments
- Le processus d'argumentation : présenter les arguments adaptés pendant la visite
- Présenter les points forts du bien avec pertinence et observer les réactions qu'ils provoquent
- Les objections et leur traitement pour sortir des impasses
- Verrouiller, conclure et consolider la vente
- Vérification de la solvabilité de l'acquéreur
- L'offre d'achat
- Le compromis de vente
- L'acte authentique et les frais de notaire
- Entretenir la relation

AFEST



N° déclaration
22 600 288 660

Groupe MAB

83 rue de Paris – 60200 Compiègne

09 87 38 20 85 // rebecca.groupemab@gmail.com // www.groupemab.com