

012
031255
0123512



CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE

1^{ER} RÉSEAU D'EXPERTS IMMOBILIERS EN FRANCE

FORMATIONS



Détail du programme de formation :

- La loi Hoguet et la réglementation sur le métier d'agent immobilier
- Les différents types de contrat de travail
- L'éthique de la profession
- La gestion du temps

Le marché local :

- L'étude du marché local
- Les informations indispensables
- Les sources d'information

La prospection :

- Le système de prospection
- Les méthodes de prospection
- La qualité au niveau de la prospection

Les relations avec les vendeurs :

- La prise de mandat
- L'obligation légale et pourquoi
- Quels types de mandats existent et leur forme juridique
- La présentation des services en agence

Découverte et création d'une fiche technique d'un bien

- Visite, prise de notes et photos
- Documents à demander
- Le traitement des objections sur le prix de vente
- Comment déterminer un prix de vente
- Influence sur la commercialisation
- Les objections du vendeur

La prise du mandat de vente

- Le client vendeur et son attente
- Les méthodes et les conditions d'un entretien fructueux
- Création du dossier de commercialisation

MODULE 2 / 2 jours
formation acquereurs :

980 € HT

NÉGOCIATEUR EN IMMOBILIER

Cible : tout public

Durée de la formation : 5 jours / 40 heures

Lieux : Nice, Paris et autres

Nombre de participants par formation : 15 personnes maximum

Objectifs du stage :

- Apprendre et comprendre comment se fait une prospection efficace afin d'augmenter sa notoriété personnelle et évincer les confrères
- Améliorer la qualité et les performances sur la rentrée des mandats en utilisant les bons outils, le bon discours afin de traiter l'ensemble des objections du vendeur, pour montrer notre professionnalisme
- Identifier vos points forts et faibles, afin de travailler vos axes d'amélioration avec les acquéreurs et renforcer votre savoir-faire

- Fiche technique
- Enregistrement du mandat de vente sur le répertoire
- Publicité, création d'un mailing et d'un e-mailing
- Transmission du bien en inter-cabinet (pourquoi et quel avantage)

L'acquéreur

- Les sources d'acquéreurs
- La promotion du bien à la vente
- Traitement des appels téléphoniques (panneau, pub, etc.)

Découverte de l'acquéreur en agence

- Veut-il acheter ? Quand ? A-t-il les moyens ? ...
- La classification des acheteurs
- Les outils nécessaires pour une visite de logement
- La visite du logement (pendant et retour à l'agence)

Le dialogue et les techniques de close

- Définition et traitement des objections

Offre d'achat ou compromis de vente

- Document et cadre juridique
- Type de contrat présentation de l'offre d'achat au vendeur
- Préparation au rendez-vous avec le vendeur
- La prise de rendez-vous
- La présentation de l'offre et le close (techniques de dialogue)
- Si contre offre (la présentation et la technique de close du vendeur)

La gestion du temps de travail d'un consultant immobilier

- Généralités
- Les composantes de la gestion du temps
- Les outils d'organisation et de gestion du temps

CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE
WWW.L-EXPERTISE.COM

20, RUE HENRI REGNAULT - 75014 PARIS

455, PROMENADE DES ANGLAIS

IMMEUBLE ARENICE - 06200 NICE

S.A.R.L. AU CAPITAL DE 20 000 € RCS : 519 675 243

N° VERT: 0 800 00 80 89 (APPEL GRATUIT)

031255
0123512

