Immobilier

LA NEGOCIATION IMMOBILIERE

En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Cette formation négociation immobilière vise à maîtriser s'adresse aux professionnels de l'immobilier désirant développer leurs compétences commerciales et apprendre les meilleures techniques de vente pour conclure efficacement une vente immobilière. Vous apprendrez à traiter les objections clients avec assurance en appliquant la règle des 4×20 et en adaptant votre communication commerciale à chaque profil client. Cette formation en négociation immobilière renforcera également votre maîtrise du closing immobilier.

Durée
1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
300 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
ACLO-0000-CAI-01

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation fiscalité immobilière.
- Formation gestion locative à distance.
- Formation techniques de vente et négociation.
- Formation prospection et évaluation des biens immobiliers.
- Formation aux grands principes de la fiscalité immobilière.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

– Vous préparez aux différentes objections des clients
Adapter votre langage en fonction des situations

Programme

Les phases de la vente
La règle de 4X20
Les méthodes pour déterminer les personnalités des clients
Les objections
Les techniques de traitement des objections
Les techniques de conclusion

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.