

Gardez le cap avec les formations obligatoires

FORMATION

MODULE 1

« Les Techniques commerciales du négociateur »

DUREE - 28 heures
4 fois 1 journée

➤ PUBLIC VISE

- Salariés d'agences immobilières, de la promotion construction.
- Responsables d'agences immobilières, négociateurs immobiliers indépendants.

➤ NIVEAU DE CONNAISSANCE PREALABLE REQUIS

- Bonne connaissance du secteur immobilier.

➤ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser la création du contact, l'entretien commercial, la découverte du client (vendeur / acquéreur), le questionnement, l'argumentaire, l'accompagnement du prospect.
- Comprendre comment se différencier de la concurrence
- Comprendre comment se positionner et être l'interlocuteur adéquat en période de crise
- Acquérir les connaissances et lever les freins à l'appréhension de l'impôt sur les plus values
- Maîtriser les difficultés actuelles et réduire l'écart de prix vendeur / acquéreur
- Maîtriser comment savoir conclure la négociation

➤ METHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 📄 L'action de formation débutera par une présentation de chaque stagiaire, du formateur et du programme de la journée de formation.
- 📄 Une documentation sur support papier ou numérique sera remise à chaque participant afin d'accéder aux connaissances de la formation.
- 📄 Le formateur possède une bonne expertise technique et pédagogique sur le thème traité pour répondre aux objectifs de la formation.

La formation comporte :

- ✓ Exposé théorique.
- ✓ Echange avec les stagiaires.
- ✓ Cas pratiques et exercices.
- Le formateur est disponible pour apporter des réponses aux questions pendant la formation.
- Les moyens d'encadrement des stagiaires seront assurés par le formateur et/ou la direction de MONCOUET FORMATION

<h4>➤ SESSION</h4>		<h4>➤ EQUIPEMENTS</h4> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tableau - Paper-board ✓ Vidéo projecteur HDMI - WiFi 	<h4>➤ LIEU de la FORMATION</h4> <p>55 avenue Louis Bréguet Bâtiment Hermès - Etage 2 31400 TOULOUSE</p> <p>Sur place</p> <p>A proximité</p>
<h4>➤ HORAIRES - TARIF</h4> <ul style="list-style-type: none"> ■ 8 h 45 à 12 h15 & de 13 h 45 à 17 h 15. Pause 1/4 heure par demi-journée ■ Groupe de 14 personnes - la journée : 250 €uros / personne 			

Les techniques commerciales du négociateur

➤ CONTENU PEDAGOGIQUE

<ul style="list-style-type: none"> ■ La création de contact <ul style="list-style-type: none"> ▸ Organisation ▸ Planification ▸ Outil de gestion du temps ▸ Les tableaux de bords ■ Les méthodes et techniques de création contact <ul style="list-style-type: none"> ▸ La pige ▸ La prospection terrain ▸ Les apporteurs d'affaires 	Journée 1
<ul style="list-style-type: none"> ■ L'entrée de mandat <ul style="list-style-type: none"> ▸ La découverte du client vendeur et motivation ▸ Le questionnement sur le produit à vendre ▸ L'argumentaire du mandat simple ou exclusif ■ Les différentes méthodes d'évaluation du bien <ul style="list-style-type: none"> ▸ Méthode par comparaison ▸ Méthode sol et construction ▸ Méthode par le revenu ▸ Autres méthodes 	Journée 2
<ul style="list-style-type: none"> ■ La relation avec l'acheteur <ul style="list-style-type: none"> ▸ La découverte du client acquéreur et motivation ▸ Les techniques d'organisation des visites ▸ Le déroulé d'une visite ▸ L'argumentaire du produit - technique et besoin ■ Les techniques d'obtention d'une offre d'achat <ul style="list-style-type: none"> ▸ Comment valoriser un produit cible ▸ Le financement comme outil d'aide à la décision ▸ La réalisation de l'offre 	Journée 3
<ul style="list-style-type: none"> ■ La présentation d'une offre d'achat <ul style="list-style-type: none"> ▸ Comment traiter le congé pour vente ▸ Calculer la plus value immobilière ▸ Traiter l'appréhension de l'impôt sur la plus value ▸ Comment négocier l'écart de prix entre vendeur et acquéreur ▸ Conclure une négociation 	Journée 4

➤ MOYENS D'EVALUATION

- 📄 En fin de formation, afin de permettre d'évaluer les acquis de la formation, le formateur remet à chaque stagiaire un questionnaire d'une dizaine de questions.
- 📄 Le formateur est disponible pour apporter des réponses aux questions après l'évaluation.
- 📄 Les résultats de l'évaluation seront transmis confidentiellement et ultérieurement à chaque stagiaire.
- 📄 Une évaluation finale sur la qualité de la formation est également remise à chaque stagiaire.

➤ NOM ET QUALITE DU FORMATEUR

- GARCIA Christian – Formateur

Gestionnaire de patrimoine depuis plus de 20 ans, titulaire d'un diplôme de Gestion en Affaires immobilières, spécialisé dans les opérations de défiscalisation immobilière, depuis le début d'année 2017 entièrement consacré à la formation pour faire partager son expertise fiscale, financière et commerciale.

Formation et diplômes :

- Conseiller en investissement financier
- Courtier en Opération de Banque et Services de Paiement
- Courtier en assurances
- Agent immobilier