

## Durée

2 journées (14 heures)

## Public

Professionnels de la transaction immobilière

## Prérequis

Avoir au moins un an d'expérience

## Format

Distanciel/Présentiel

## Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en application concrètes, partage d'expériences et de bonnes pratiques entre participants
- Mises en situation par le biais de cas pratiques

## Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

## Tarif

940 € nets

# Concrétiser la transaction : évaluer, négocier, conclure

## Objectifs

- Identifier les besoins du client et lui offrir un suivi adéquat
- Développer des méthodes de négociation et de conclusion efficaces

## Contenu de la formation

### A. La découverte de projets vendeurs/acquéreurs

1. Préparer un rendez-vous : les questions à poser et les documents commerciaux à fournir
2. Accueillir le client et présenter les services de l'agence
3. Découvrir le projet du client : identifier ses besoins
4. Découvrir le bien et définir les éléments d'évaluation
5. Déterminer la capacité financière du client : l'approche financière
5. Argumenter sur le marché immobilier, les services, le processus d'achat et de vente

14H

### B. L'évaluation du bien et la négociation

1. Présenter des méthodes d'évaluation
2. Appréhender les forces et faiblesses du marché actuel
  - a. Prendre la tendance du marché avec les apprenants
  - b. Prendre une analyse journalistique
2. Estimer un bien immobilier
3. Coconstruire le prix
4. Traiter les objections sur le prix, le service et l'exclusivité

### C. La conclusion et la mise en place d'actions

1. Conclure un accord gagnant – gagnant
2. Mettre en place les premières actions
3. Suivre le client et négocier une baisse des prix
  - a. L'organisation de visites (points de vigilance à observer et à respecter)
  - b. La réalisation des visites de biens
  - c. Faire un point sur l'état d'avancement du projet et négocier une baisse de prix en fonction de l'estimation du départ

### D. L'offre d'achat

1. Evaluer la capacité financière d'un client pour lui trouver un bien adapté à ses besoins
2. Maîtriser son montage financier
3. Maîtriser la capacité financière pour obtenir une location
4. Connaître la gamme des prêts existants



## Durée

2 journées (14 heures)

## Public

Professionnels de la transaction immobilière

## Prérequis

Avoir au moins un an d'expérience

## Format

Distanciel/Présentiel

## Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en application concrètes, partage d'expériences et de bonnes pratiques entre participants
- Mises en situation par le biais de cas pratiques

## Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

## Tarif

940 € nets

# Concrétiser la transaction : évaluer, négocier, conclure

## E. La négociation finale acquéreur-vendeur

1. Déterminer les motivations d'achat ou de vente d'un client
2. Négocier le prix et les conditions d'achat ou de vente avec l'acquéreur
3. Maîtriser les différentes techniques de conclusion
4. Suivre le dossier client : de la signature du compromis de vente jusqu'à l'acte authentique



FORMATION

# Concrétiser la transaction : évaluer, négocier, conclure

## Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

[bordeaux.executive@groupe-espi.fr](mailto:bordeaux.executive@groupe-espi.fr)

LILLE

[lille.executive@groupe-espi.fr](mailto:lille.executive@groupe-espi.fr)

LYON

[lyon.executive@groupe-espi.fr](mailto:lyon.executive@groupe-espi.fr)

MARSEILLE

[marseille.executive@groupe-espi.fr](mailto:marseille.executive@groupe-espi.fr)

MONTPELLIER

[montpellier.executive@groupe-espi.fr](mailto:montpellier.executive@groupe-espi.fr)

MONTRÉAL

[montreal.executive@groupe-espi.fr](mailto:montreal.executive@groupe-espi.fr)

NANTES

[nantes.executive@groupe-espi.fr](mailto:nantes.executive@groupe-espi.fr)

PARIS

[paris.executive@groupe-espi.fr](mailto:paris.executive@groupe-espi.fr)

**ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris**  
**[www.groupe-espi.fr](http://www.groupe-espi.fr)**

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES  
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement  
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État  
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075  
Ne vaut pas agrément de l'État  
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072