

Parcours métier *Transaction immobilière*

Durée

6 jours (42 heures)

Public

Tout collaborateur titulaire de la carte professionnelle :

- Mandataires
- Franchisés
- Agents immobiliers

Prérequis

Avoir au moins un an d'expérience

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Apports théoriques adaptés à l'expérience des participants
- 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

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

2820 € nets

Objectifs

- **Renforcer son professionnalisme** par la connaissance et le respect du cadre déontologique et juridique actuel
- **Améliorer son efficacité commerciale** grâce aux nouvelles techniques de prospection
- **Perfectionner** ses méthodes de négociation

Contenu de la formation

A. Module 1 : les incontournables. Assurez-vous un cadre de travail efficace et conforme aux bonnes pratiques actuelles

Méthode pédagogique : mises en situation par le biais de cas pratiques

1. Déontologie

2. Non-discrimination pour l'accès au logement

3. Les grands textes encadrant l'activité de transaction immobilière

- a. Loi Alur
- b. Loi Hoguet
- c. Loi SRU
- d. Loi Carrez
- e. Loi Elan
- f. Défiscalisation
- g. DPE

4. Les obligations professionnelles de l'agent immobilier

- a. Rappel sur la non-discrimination et la déontologie
- b. La protection du consommateur (Loi Hamon)

5. Le recrutement

- a. Où trouver ses candidats ?
- b. Analyse des CV en fonction des besoins
- c. Savoir mener plus efficacement un entretien d'embauche
- d. Savoir recruter son équipe en utilisant les styles comportementaux
- e. Organiser un Job Dating
- f. Réussir l'intégration d'un nouveau collaborateur

6. La rémunération

- a. Rémunération selon le statut de l'agent immobilier (cas pratique sur les arguments de rémunération pour recruter)
- b. Rémunération selon le poste occupé

7. Le contrat de vente immobilière « le mandat »

- a. Connaître les documents nécessaires à la vente ou à la mise en location d'un bien (neuf / ancien)
- b. Constitution de dossier (vente / location)

8. Le devoir de conseil et les responsabilités liées à l'activité de transaction immobilière

- a. La responsabilité civile (dirigeant / agent)
- b. La responsabilité pénale (dirigeant / agent)

42H



Durée

6 jours (42 heures)

Public

Tout collaborateur titulaire de la carte professionnelle :

- Mandataires
- Franchisés
- Agents immobiliers

Prérequis

Avoir au moins un an d'expérience

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Apports théoriques adaptés à l'expérience des participants
- 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

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

2820 € nets

Parcours métier

Transaction immobilière

B. Module 2 : les outils. Construisez vos propres moyens de prospection pour renforcer votre efficacité commerciale

Nouvelles techniques 2.0 « zéro papier ».

Méthode pédagogique : élaboration de votre propre boîte à outils de bonnes pratiques adaptée à votre secteur.

1. L'organisation de la prospection

- a. Déterminer sa zone de prospection « ilotage »
- b. Techniques et méthodes de prospection pour développer l'activité commerciale
- c. Piloter son équipe commerciale et gérer son temps de prospection
- d. Les fiches de suivi
- e. Les bons ratios

2. Les méthodes d'une prospection efficace et dynamique

- a. La prospection téléphonique
- b. Les panneaux et la vitrine
- c. Le relationnel, sa mise en place et la nécessité de se constituer un réseau
- d. Mise en place dans l'agenda d'une semaine de prospection type
- e. La pige : l'organiser efficacement et gérer « agence s'abstenir »
- f. Le porte-à-porte, ou comment « se faire ouvrir les portes »
- g. Les mailings, rédaction et ciblage pour de bonnes retombées
- h. La commercialisation et le digital

3. Argumentaire et organisation pour une efficacité optimale dans sa prospection

- a. Le traitement des objections, acquérir des réparties « déclics »
- b. Mise en place dans l'agenda d'une semaine de prospection type

C. Module 3 : gagnant- gagnant. Renforcez vos méthodes de négociation pour conclure positivement

Face au client : techniques de découverte client et traitement des objections

Méthode pédagogique : mises en situation par le biais de cas pratiques filmés avec feedback en groupe

1. L'accueil et la découverte du vendeur

- a. La préparation du rendez-vous : les questions à poser et les documents commerciaux à préparer
- b. L'accueil et la présentation de l'agence
- c. La découverte du client : ses attentes et ses motivations
- d. La découverte du bien et les éléments d'évaluation

2. L'évaluation du bien et la négociation

- a. Savoir construire l'évaluation d'un bien en vue de fournir une information de qualité
- b. Présentation des méthodes d'évaluation



Parcours métier *Transaction immobilière*

Durée

6 jours (42 heures)

Public

Tout collaborateur titulaire de la carte professionnelle :

- Mandataires
- Franchisés
- Agents immobiliers

Prérequis

Avoir au moins un an d'expérience

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Apports théoriques adaptés à l'expérience des participants
- 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

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

2820 € nets

- c. Le marché actuel : forces et faiblesses (prendre la tendance du marché avec les apprenants / prendre une analyse journalistique)
- d. L'estimation immobilière
- e. L'annonce du prix

f. Le traitement des objections sur le prix, le service et l'exclusivité

3. La conclusion et la mise en place d'actions

- a. Conclure un accord « gagnant-gagnant » (définir le rapport « gagnant- gagnant »)
- b. La mise en place des premières actions (faire une frise des rendez-vous à ne pas oublier en mode edl)
- c. Le suivi du client et de la renégociation des conditions de vente

4. Du premier rendez-vous acquéreur au retour de visites

- a. Identifier les besoins client
- b. L'accueil téléphonique et physique des clients
- c. La découverte de leurs besoins et motivations : qualification des clients
- d. L'approche financière : déterminer leurs réelles possibilités financières
- e. L'argumentation sur les produits, le marché, les services, le processus d'achat
- f. L'organisation de visites (points de vigilance à observer et à respecter)
- g. La réalisation des visites de biens
- h. La conclusion à l'agence

5. La négociation finale Acquéreurs – Vendeurs

- a. Les signes de motivation de l'acquéreur et du vendeur
- b. La négociation du prix et des conditions avec l'acquéreur
- c. La finalisation de la négociation avec les différentes techniques de conclusion
- d. La signature du compromis de vente et le suivi du dossier jusqu'à l'acte authentique

6. L'offre d'achat

- a. Capacité financière et les besoins d'un client pour lui proposer un bien adapté à ses capacités financières
- b. Identifier la capacité financière d'un client
- c. Maîtriser un montage financier et juridique de l'acquisition
- d. Maîtriser la capacité financière pour obtenir une location
- e. Connaître la gamme des prêts existants

D. Demi-journée conclusive d'évaluation de connaissances : mise en pratique de la montée en compétences et du professionnalisme de l'agent immobilier

Méthode : Mises en situation à l'aide de 'jeux de rôles' reposant sur des cas pratiques. Echanges filmés avec feed-back en groupe

1. Cas pratiques « Prospection »
2. Cas pratiques « Découverte client »
3. Cas pratiques « Négociation »
4. Cas pratiques « Traitement des objections »



FORMATION

Parcours métier

Transaction immobilière

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
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