ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

CONCRÉTISER LA TRANSACTION : *ÉVALUER, NÉGOCIER, CONCLURE*

DURÉE : 2 journées (14 heures)

PUBLIC : Professionnels de la transaction immobilière

PREREQUIS : Avoir au moins un an d'expérience

FORMAT : Distanciel ou présentiel

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

- 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 applications concrètes
- Mises en situation par le biais de cas pratiques

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Emargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz…)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

TARIF: 940 € nets

INSCRIPTION : fpc@groupe-espi.fr

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

Première journée

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

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

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

CONCRÉTISER LA TRANSACTION : *ÉVALUER, NÉGOCIER, CONCLURE*

Seconde journée

4. **L'offre d'achat**
   - Evaluer la capacité financière d'un client pour lui trouver un bien adapté à ses besoins
   - Maîtriser son montage financier
   - Maîtriser la capacité financière pour obtenir une location
   - Connaître la gamme des prêts existants

5. **La négociation finale acquéreur-vendeur**
   - Déterminer les motivations d'achat ou de vente d'un client
   - Négocier le prix et les conditions d'achat ou de vente avec l'acquéreur
   - Maîtriser les différentes techniques de conclusion
   - Suivre le dossier client : de la signature du compromis de vente jusqu'à l'acte authentique

-