

Le B.A BA de la négociation immobilière

Niveau : Initiation

Durée : 2,0 jour(s) soit 14,0 heure(s)

Public :

Tout collaborateur souhaitant développer des compétences sur l'activité de négociation

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Mettre en place cette activité : de la visite du bien, à l'avant-contrat en passant par la signature du mandat et la gestion des clients
- Se conformer à la réglementation de la profession
- Créer un dynamisme au sein de l'Office

Contenu :

Les conditions d'exercice de l'activité

- Loi croissance
- Droit à rémunération
- Réseau national

La rentrée de mandat

- En interne
- En externe

Les moyens à mettre en œuvre

- La visite du bien
- Une bonne évaluation
- Choix du type de mandat
- La prise de photos
- La rédaction de l'annonce

La gestion des clients acquéreurs

- Gestion des appels téléphoniques et emails
- Rapprochement entre fichiers clients
- Organisation des visites

La négociation

- Compte rendu d'activité avec le vendeur
- Travail de valorisation du bien avec l'acquéreur
- Accompagnement du financement de l'acquéreur
- Aide à la rédaction de l'offre d'achat

Les préalables à la signature de l'avant-contrat

- Montant de l'indemnité d'immobilisation
- Modalités de financement
- Calendrier de signature de la vente

Prérequis :

Aucun prérequis exigé, toutefois nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière

Page 2 sur 3

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

 **DELEGATION NATIONAL** : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 40 – Fax : +33 1 53 40 45 41 – Courriel : national@inafon.fr – Site : <https://www.inafon.fr>

dématérialisée

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation