

Créer son service de négociation immobilière

Niveau : Initiation

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

Public concerné :

Notaires désireux de créer un service de négociation

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les enjeux d'un service de négociation
- Appréhender les incidences humaines et financières de l'activité
- Anticiper les évolutions de l'Office suite au développement de l'activité de négociation
- Construire un Business plan sur 2 ans et lancer son recrutement
- Construire les outils de pilotage de l'activité

Contenu :

Pourquoi créer un service de négociation ? Discussion de groupe

- Les bénéfices commerciaux
- Les bénéfices financiers
- Elargir son offre de services aux clients.
- Développer sa société
- Se créer de nouvelles perspectives

Les conditions de réussite

- Sensibilisation de l'ensemble de l'office à la négociation immobilière
- Formation et recrutement
- Information interne et externe
- Organisation et gestion des flux

- Rappels déontologiques

Les moyens humains

- Le recrutement : Définition en groupe des besoins
- L'animation du service
- Le profil et le management des négociateurs
- Le profil et le management du secrétariat
- La rémunération et la motivation
- L'équilibre avec les autres salariés de l'étude

Les moyens matériels

- Locaux et transports
- Supports informatiques et commerciaux : Présentation des logiciels, des supports, ...
- Les portails d'annonces : Présentation des services négociés et modes de fonctionnement
- La vente interactive : Les principes de base
- Les ventes inter-cabinet
- La collaboration avec les agences immobilières : Les difficultés juridiques

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 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