

Négociation immobilière

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

NEX103A

PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires, Négociateurs notariaux, collaborateurs

NIVEAU

 Pratique courante

DURÉE

 0.5 jour(s) (3,5 heures)

PRÉREQUIS:

Aucun prérequis exigé, toutefois avoir débuter l'activité de négociation vous permettra de suivre cette formation plus confortablement. 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 ponctuelle 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

Inaфон 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.

Les ventes interactives : les services innovants pour vendre par appel d'offres

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de

- maîtriser le processus d'appel d'offres sur internet pour vendre un bien immobilier en 45 jours au travers des méthodes abordées pendant la formation

CONTENU :

VENTES INTERACTIVES : LES OUTILS INNOVANTS DE VENTES IMMOBILIÈRES

- Origine de la vente interactive
- Le cadre juridique d'une réception d'offres immobilières
- Le mécanisme de la vente interactive : processus et déroulement de la mise en vente
- Le choix entre une réception des offres à la hausse ou à la baisse

PRÉPARATION ET LANCEMENT D'UNE VENTE INTERACTIVE-

- Identifier les situations pour proposer la vente notariale interactive

- Les situations déclics

La mise en œuvre d'une vente interactive

- Les étapes de la méthodologie

- Les supports : analyse et compréhension du mandat, du cahier des conditions particulières, de la demande d'agrément...

Les outils d'aide : grille de répartition des tâches, rétroplanning du dossier

Le coût : tarifs avec ou sans assistance

STRATÉGIE ET POSITIONNEMENT

- La vente interactive et le mandat exclusif
- L'argumentaire de présentation des ventes interactives au client vendeur
- Les questions pratiques : le binôme Notaire-négociateur, la 1ère ou dernière offre possible, la notion de prix de réserve, les contours et limites de l'engagement du vendeur dans le cadre d'un immo-Interactif®, l'implication financière de l'office notarial