



1  
Jours

# Optimiser les offres d'achats et les engagements immobiliers

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-25

## Objectifs de la formation

- Gérer les techniques de conclusion d'une vente immobilière
- Accompagner l'acquéreur dans sa prise de décision d'achat
- Reconnaître la prise de décision d'achat par l'acquéreur
- Rédiger les différents documents fixant l'accord des parties
- Etablir l'engagement des parties jusqu'à la signature de l'acte

## Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

### Matin

#### 1. Découvrir le prospect acquéreur

- Le choix du moment, du lieu, et de l'interlocuteur
- Le développement de son argumentaire
- La reformulation des points d'intérêts et de la motivation de l'acquéreur
- L'analyse des différents freins à un achat immobilier
- Le traitement des objections
- Mise en situation : « Provoquer la question »

#### 2. Conclure la décision d'achat

- Les mises en situation de conclusion
- Les outils et les méthodes propres à chaque situation
- Les techniques de conclusion
- L'aide et l'accompagnement du client dans sa prise de décision
- Mise en situation : « Obtenir la réponse »



## Après midi

### 3. Etablir le formalisme de la décision d'achat

- Rappel des connaissances juridiques
- L'utilisation de la lettre d'intention d'achat et de l'offre d'achat
- Le compromis sous seing privé de vente
- La rédaction des divers documents fixant la proposition de l'acquéreur

### 4. Gérer le suivi de la décision d'achat

- La communication de l'offre d'achat au vendeur
- La gestion de la négociation entre les parties
- La sauvegarde du montant de la commission durant la phase de négociation
- Le closing et la prise de rendez-vous de signature du compromis de vente
- L'accompagnement des parties durant la signature du compromis de vente
- La surveillance et le suivi du dossier d'emprunt de l'acquéreur auprès du banquier
- Le suivi du compromis de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Agent immobilier

## Pédagogie

## Méthodes pédagogiques



- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

## Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

