



1  
Jours

# La transaction immobilière - Initiation

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-2

## Objectifs de la formation

- Organiser et réaliser sa prospection pour rentrer plus de mandats
- Améliorer la gestion du client acquéreur de la première rencontre jusqu'au closing

## Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

### Matin

#### 1. Organiser et réaliser sa prospection

- La définition et la prise en compte de ses objectifs de prospection
- L'analyse et le suivi de ses performances en prospection
- Les différents types de prospection et leurs utilisations
- Les différents facteurs et acteurs à utiliser dans sa démarche commerciale

#### 2. Développer plus de nouveaux mandats

- L'organisation préalable en amont du rendez-vous avec le prospect
- La chronologie du rendez-vous avec le vendeur
- La découverte du bien à vendre et de son propriétaire
- L'analyse du prospect vendeur et de ses motivations
- La gestion des objections lors d'un deuxième rendez-vous
- La méthodologie de la détermination du prix de vente et de son annonce
- La détermination du montant et du redevable de la commission
- La justification du mandat et sa rédaction



## Après midi

### 3. Améliorer la mise en relation avec le client acquéreur

- La rédaction des annonces et la prise de photos
- L'accueil et le pilotage de la relation avec le client acquéreur
- La découverte du client acquéreur et du bien recherché
- L'examen de la capacité d'achat et de la capacité d'emprunt
- La visite du bien, le suivi de la visite et la revisite

### 4. Gérer et formaliser la décision d'achat

- Le traitement des objections à l'achat
- Les freins et l'aide personnalisée à la prise de décision
- L'utilisation du document offre d'achat dans le processus d'achat
- La mise en place du suivi vendeur/acquéreur pour conclure
- La sécurisation de l'accord des parties et le suivi notaire

### 5. Préparer des mises en situation

#### 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.

