Comment décrocher un mandat : passons à l'action !

Niveau : Pratique courante

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

Public concerné

Tous négociateurs immobiliers, notaires, assistants, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière (20 maximum)

Objectifs pédagogiques :

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

- Comprendre les attentes des vendeurs potentiels
- Savoir convaincre les vendeurs sur la qualité des services proposés
- Présenter son estimation et obtenir un mandat

Contenu :

Présentation de la formation et tour de table individuel

Les vendeurs :

- Qui sont-ils ? Que veulent-ils ?
- Les projets, les délais, les différentes approches de l'immobilier
- Où et comment les trouver
- La découverte vendeur : les points essentiels

L'estimation, un préalable incontournable.

- La préparation à l'estimation ou à l'expertise : Listing des outils
- La préparation des clients pour le rendez-vous
- Le traitement de l'estimation, le suivi du projet du vendeur.
- Point sur les cas de succession : Enjeux et intérêts

Les services de l'étude

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

- La déontologie notariale : Rappels des points clés
- La présentation des ses services aux clients : Les outils de présentation et de communication auprès des vendeurs
- La relation de confiance et l'entretien avec les vendeurs

L'aide de la communication gestuelle

- Les rédactions à surveiller : Savoir détecter l'inquiétude et le mensonge
- Les messages non verbaux et inconscients à faire passer
- La gestuelle de l'entretien commercial : Les fondamentaux

Prérequis :

Aucun prérequis. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires.
Simulations, cas concret, mise en situation.

Modalités Techniques

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

Paperbord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur. Support de formation pour chaque participant.

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. Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation.

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant
Feuille d'émargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de

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

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).

Evaluation à froid à l’issue de la formation :
- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d’évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

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
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

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