FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE 2023

Réaliser une négociation immobilière

SB FORMATION
CFA Saint-Bénigne

OBJECTIFS

- ✓ Mettre en œuvre une organisation commerciale dans le domaine immobilier
- ✓ Acquérir des techniques de vente et de négociation immobilières.

CONTENUS

L'organisation commerciale et les techniques de vente du négociateur immobilier

L'organisation commerciale
- La gestion commerciale – le portefeuille des mandats – composition et évolution
- La gestion des acquéreurs – Comment trouver des acquéreurs – L'exploitation des acquéreurs – Equilibrer ses activités

La prospection des vendeurs
- Définition
- Pourquoi prospecter des vendeurs
- Les sources d'informations sur les prospects-vendeurs
- Les informations directement accessibles
- Les techniques pour trouver les prospects-vendeurs

Les techniques de vente : découverte et argumentation

Le client Vendeur
- La radiographie du client
- L'argumentation et l'évaluation du bien
- La « vente » du prix et des conditions de mise en vente

Le client acquéreur : la découverte de ses besoins et motivations
- La préparation et de déroulé de la visite
- Le retour agence et débriefing du rendez-vous

MODALITES PEDAGOGIQUES

Méthodes participatives alternant des étapes d'explications et de mises en situation
Formation réalisée en présentiel

ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI

Cette formation est animée en présentiel. Le formateur communique à l'issue de la formation une adresse mail permettant d'accéder à un support technique en lien avec le cours

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation des compétences acquises à l'issue de la formation.
Délivrance d'un Certificat de Compétences émis par Sb Formation.

EJ 02.2023

PUBLIC

Toute personne souhaitant acquérir/développer des compétences en négociation immobilière

PRE-REQUIS

La connaissance des activités spécifiques à l'immobilier facilitera la bonne compréhension des contenus de formation

MODALITES DE FINANCEMENT

Plusieurs modalités de financement possibles selon votre situation : autofinancement, OPCO...

DUREE

2 jours - 14 heures
Ces jours de formation peuvent être consécutifs ou non en fonction de vos besoins.

DELAIS D'ACCES

Formation à la carte. La date de démarrage est négociée au moment de la signature du devis.

TARIF

Nous consulter : tarif différent selon les modalités de participation choisies : inter, intra, cours particulier… Vous pouvez vous référer au devis fourni avec ce plan de formation

INTERVENANTS

Intervenant spécialisé en techniques de négociation immobilière

VALIDATION

Des exercices de mise en situation vous permettront d'identifier les compétences acquises. Certificat de compétences délivré par Sb Formation

DATE ET LIEU

Nous consulter pour connaître les dates de formation :
SB Formation
9 Avenue Jean Bertin 21000 DIJON
Formation possible sur d'autres lieux à votre demande.

ACCESSIBILITE

Toutes les formations Sb sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez le référent handicap Sb.

CONTACT :

Laetitia PAUGET
Relation entreprise Sb Formation
laetitia.pauget@groupe-sb.org
03.80.70.12.06

Procédure d'accès à la formation :

Cette formation est accessible après signature d'une convention de formation et après acceptation des conditions générales de vente de Sb Formation.

Les étapes d'inscription sont les suivantes :

1. Identification lors d'un contact des besoins de formations spécifiques du demandeur.
2. Envoi par Sb Formation du programme de formation et d'un devis.
3. Retour du devis signé et acceptation des modalités de déroulement de l'action.
4. Réception par le demandeur de la convocation à la formation.
5. Démarrage de la formation.

Votre contact durant la formation : Laetitia PAUGET

Public en situation en handicap :

Sb Formation vous propose de contacter son référent handicap qui vous accompagnera dans les différentes démarches visant à faciliter votre accueil en formation.

Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences :

Sb Formation réalise également des actions permettant de valider un/des blocs de compétences ciblés par cette formation dans le cadre d'un dispositif qualifiant de longue durée permettant la délivrance d'un diplôme ou d'un certificat.

Equivalences : Cette formation ne donne pas lieu à une équivalence.

Passerelles : Cette formation est une composante du cursus professions immobilières proposé par Sb Formation.

Suites de parcours :

Cette formation peut être complétée par d'autres modules permettant l'acquisition et le perfectionnement de compétences complémentaires.

L'ensemble de notre offre de formation est publiée sur le site internet Sb Formation à l'adresse www.sb-formation.fr

Débouchés :

Les compétences mises en œuvre dans le cadre de cette action de formation visent à la professionnalisation des participants, permettant de développer de nouvelles compétences mobilisables dans votre activité professionnelle actuelle ou à venir.

Valeur ajoutée de Sb Formation :

- Formation animée par des formateurs professionnels en lien avec les entreprises du domaine d'activité concerné.
- Possibilité de poursuivre sa formation dans le cadre d'un parcours qualifiant.
- Formateurs aguerris, et permanents (80% de nos intervenants ont plus de 10 ans d'expérience dans l'animation de formation).
- Entreprises partenaires qui renouvellent leur confiance en Sb année après année (3 000 entreprises ont déjà fait appel à nos services).

Sb Formation CFA Saint Bénigne
9 Avenue Jean Bertin 21000 DIJON
03.80.70.12.32 sbformation@groupe-sb.org