



Négociation immobilière

Les fondamentaux du métier de négociateur immobilier

1 jour (7h00) | ★★★★★ 4,6/5 | IMMO-FONDCO | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Univers professionnel › Immobilier › Négociation immobilière

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 24/05/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Utiliser les techniques indispensables à la pratique du métier de négociateur immobilier
- Pratiquer l'écoute active pour identifier les besoins de vos clients / acheteurs
- Proposer des solutions adaptées aux besoins de vos clients / acheteurs
- Construire et valoriser vos arguments de vente en immobilier.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Tout professionnel de l'immobilier.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Bien conclure ses mandats

- Le savoir-être : les attitudes positives
- Les savoirs et le savoir-faire nécessaires

Identifier les objections

- Identification des attitudes de résistance
- Les types d'objection : objection vraie, fausse, test

Traiter les objections sur la base de cas pratiques

- Valider et compléter
- Reformuler les paroles du client
- Transformer les propos en question
- Isoler chaque objection
- Témoignage et interprétation
- Opérer la diversion et/ou le silence
- Méthodes et techniques de traitement d'objection

Valider le mandat

- Mandat écrit
- Respect des règles de droit commun
- Contenu du mandat

Le mandat exclusif

- Qu'est-ce que le mandat exclusif ?

- Savoir expliquer le mandat exclusif au vendeur
- Sécuriser le vendeur
- Les avantages du mandat exclusif

Organiser et conclure les visites

- Soigner le profil des acheteurs
- Soigner la présentation du logement pour la visite
- Répondre aux questions des acheteurs
- Se renseigner auprès des voisins
- Déclencher le coup de coeur de l'acheteur
- Conclure la visite

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Jeux de rôle*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.