

Relation vendeur : de l'estimation au mandat exclusif

(Durée : 14 heures = 2 journées consécutives ou étalées)

Objectifs :

Savoir mener une estimation crédible et convaincante. Savoir bâtir un argumentaire et négocier avec le vendeur. Savoir obtenir un bon mandat au bon prix, à savoir un mandat exclusif au prix du marché.

Programme

1/ L'estimation d'un bien immobilier :

- Enjeux et règles éthiques
- Préparer et mener la visite d'estimation (Point projet client, documents à voir, visite, matériel...)
- Outil : Visuel de présentation des paramètres d'estimation

2/ Analyse des données et rédaction du compte-rendu d'estimation :

- Analyse comparative
- Trame de compte-rendu d'estimation écrit
- Eléments de la forme de présentation

3/ Présentation commentée du compte-rendu d'estimation auprès du propriétaire :

- Principes
- Organisation de l'entretien
- Technique d'entretien et outils visuels (Schéma stratégique de mise en vente, fiches argus, Observatoire de la demande)

4/ Négociation et rentrée de mandat :

- Responsabilisation du propriétaire vis-à-vis de son propre projet
- Accompagnement du propriétaire dans la prise des décisions qui lui appartiennent (Vendre ou pas ? Au prix du marché ou pas ? Seul ou accompagné ? Un professionnel ou plusieurs ? Choix du professionnel...)

5/ Présenter le processus d'accompagnement du vendeur jusqu'à la concrétisation de son projet :

- Les 10 étapes du processus de vente expliquées
- Les règles du jeu
- Les engagements mutuels
- La prise de conscience de l'érosion du prix dans le temps et de la nécessaire réactivité de l'offre
- L'adaptabilité stratégique de l'offre (exemple : Comment présenter une baisse de prix)

Public concerné :

Tous professionnels de l'immobilier débutants ou confirmés.

Prérequis : aucun

Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

Participants : Sessions de 4 à 20 personnes maximum

Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

Evaluation préalable à la formation :

- Quizz d'évaluation des connaissances.

Evaluation en fin de formation :

- L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;
- A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2022

