TRANSACTION

Les bases client de la transaction immobilière

Vendeur et acquéreur : les fondamentaux de la relation client en transaction, du mandat exclusif à l'offre d'achat.

DURÉE	TARIF	FORMAT	LOI ALUR
3 jours 21 heures de formation	**5 400 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **870 €** par indépendant 290 € / jour / pers. Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible.	**Présentiel** Jusqu'à 25 personnes	**Éligible** Formation continue obligatoire

POURQUOI CETTE FORMATION

1 — Décrocher plus d'exclusivités
Un rendez-vous d'estimation structuré, du R0 au prix, qui fait du mandat exclusif la réponse au projet du vendeur.

2 — Qualifier et convertir ses acquéreurs
Distinguer besoins et envies, sécuriser le budget, transformer les visites en offres d'achat.

3 — Une méthode client de bout en bout
Les deux faces d'une même vente traitées avec les mêmes réflexes — découverte, objections, suivi, fidélisation.

PUBLIC

- Négociateurs immobiliers débutants ou confirmés
- Managers et directeurs d'agence

PRÉREQUIS

Aucun

NIVEAU

Débutant à confirmé

MODALITÉS

Présentiel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Conduire la relation client des deux côtés de la transaction — signer des mandats exclusifs au juste prix et accompagner l'acquéreur jusqu'à l'offre — en assumant son devoir de conseil.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

01 Expliquer l'intérêt de l'exclusivité pour le client et pour l'agence

02 Appliquer les étapes du rendez-vous d'estimation

03 Réaliser une découverte efficace du vendeur et de son projet

04 Présenter le mandat exclusif et traiter les objections du vendeur

05 Déterminer un prix de mise en vente et suivre ses mandats

06 Identifier les critères et le budget de l'acquéreur pour vérifier la cohérence du projet

07 Organiser et conduire des visites efficaces

08 Préparer, présenter et négocier une offre d'achat

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1
Vendeur — le marché, l'exclusivité et la préparation du rendez-vous

1 Introduction
- Le marché immobilier
- Le métier d'agent immobilier
- L'importance de l'exclusivité

2 Avant le rendez-vous
- Les étapes du rendez-vous vendeur : R1 et R2
- La prise de rendez-vous et la prédécouverte
- La préparation du rendez-vous d'estimation

3 La découverte
- La découverte du bien et des documents obligatoires
- La découverte du client et de son projet

Jour 2
Vendeur — le mandat exclusif, le prix et le suivi

1 Le rendez-vous d'estimation
- La présentation du mandat exclusif
- Le traitement des objections
- La détermination du prix avec le client

2 Relance et suivi de mandat
- La relance de l'estimation
- Le suivi du mandat exclusif et la baisse de prix

3 Mises en situation
- Jeux de rôle sur le rendez-vous d'estimation
- Plan d'action individuel

Jour 3
Acquéreur — de la découverte à l'offre d'achat

1 L'acquéreur, un client à part entière
- Le cycle de la vente côté acquéreur
- La génération de leads

2 La découverte acquéreur
- Profils, budget, projet
- Distinguer besoins et envies
- Questionnement et écoute active

3 La visite
- Préparer et organiser les visites
- Conduire une visite efficace

4 L'offre d'achat et le suivi
- Le retour de visite
- Provoquer et négocier une offre
- Classer, relancer, fidéliser ses acquéreurs

ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Jeux interactifs et quiz
- ✓ Mises en situation et jeux de rôle
- ✓ Travail en sous-groupes, études de cas

SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

AM

Intervenant · Antoine MESNARD
Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU
France entière

DÉLAI D'ACCÈS
1 semaine après signature de la convention

ACCESSIBILITÉ
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

INSCRIPTION
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

FINANCEMENT
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

CONTACT
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15