

## **BOOSTER LES VENTES**

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### **DURÉE**

1 journée en présentiel collectif de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### **PUBLIC VISÉ**

- Responsables d'agence et négociateurs immobiliers
- Aucun prérequis nécessaire

### **OBJECTIFS**

**Mettre en place un process de relance et de suivi des actions en cours pour obtenir un meilleur taux de transformation**

Maîtriser les techniques de négociation et de conclusion auprès des acquéreurs et vendeurs pour conclure un maximum de ventes

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera animée par Monsieur Dominique LAVIGNAC : consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers

### **CONTENU DE LA FORMATION** *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### **DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30**

##### **Accueil (15 min)**

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

##### **Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (1h)**

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponses

##### **La découverte de l'acheteur (1h)**

##### **La sélection de biens (20 min)**

##### **La visite (30 min)**

##### **La revisite (30 min)**

*Dernière mise à jour : 3 septembre 2024*

## **Le retour de visite (Bilan/Décision/Offre) + Cas pratiques (1h30)**

### **La lettre d'intention d'achat (45 min)**

#### **La présentation de la lettre d'intention d'achat (45 min)**

- La préparation du rendez-vous
- La négociation entre les parties
- L'acceptation ou la contre-proposition

**De nombreux exemples viennent étayer la formation. Les techniques de vente transmises sont directement mises en place par les participants lors de jeux de rôle.**

#### **Conclusion de la formation (25 min)**

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

*La pause déjeuner est d'une heure et les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après midi*

**FIN DE LA FORMATION : 17h30**

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

## **COÛT DE FORMATION**

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)
  
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

## **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription. Nous pourrions alors étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation et/ou l'accueillir au mieux dans nos salles de formation qui sont toutes accessibles aux personnes à mobilité réduite.

*Dernière mise à jour : 3 septembre 2024*