

L'AVIS DE VALEUR

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

- Directeurs d'agence, manager, négociateur
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Utiliser efficacement l'Avis de valeur pour rentrer du mandat exclusif au bon prix
- Amener le vendeur à comprendre et accepter l'estimation
- Contrer les objections par la démonstration
- Se différencier de la concurrence

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 Richard LOURDAIS : consultant formateur

CONTENU DE LA FORMATION

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponse

Acquérir une approche commerciale de l'Avis de valeur

- Préparation du rdv et des conditions
- Identification du profil vendeur et des attentes
- Analyse des besoins et des motivations

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

- Positionnement du client en « Demandeur »

Comment se différencier en rendez-vous vendeur ?

- Visite technique du bien par corps de métier
- Inspection des états d'usage et de fonctionnement (matériaux et installations)
- Enquête et valorisation environnementale

Comment instaurer une relation de confiance ?

- Prise en compte des éléments personnel du bien et des matériaux
- Statistique et étude environnementale
- Démonstration du marché comparable -Au passé, présent et futur

Comment faire accepter le prix d'estimation ?

- Explication du travail de recherche et d'analyse
- Valorisation des approches reconnues
- Présentation de l'offre et des services de mission

Comment Traiter les objections & conclure sa prise de mandat ?

- Jeux de rôle (*mise en situation 1 conseiller VS 1 ou 2 vendeurs*)

Comment assurer un suivi professionnel et de qualité ?

Conclusion de la formation (15 min)

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

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

Toutes nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.