

CEPSO FORMATION

26, avenue de Suffren - 75015 PARIS Téléphone 01 44 49 19 50

www.cepso-formation.fr - e-mail: cepso@socaf.fr

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 visioconférence 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 préreguis 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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

La découverte de l'acheteur (1h)

La sélection de biens (45 min)

La visite (45 min)

La revisite (45 min)

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

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

Dernière mise à jour : 27 novembre 2024

La présentation de la lettre d'intention d'achat (1h)

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, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

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 afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.