

L'AVIS DE VALEUR

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures scindée en 2 demi-journées de 3h30 chacune (9h30-13h ou 14h-17h30)

PUBLIC VISÉ

- Directeurs d'agence, Manager, Négociateur
- Pas de 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS : Consultant Formateur.

CONTENU DE LA FORMATION

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
- 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 ?

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 :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.