

## 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 distanciel synchrone collectif (visioconférence) 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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
- 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, 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**

- 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**

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

*Dernière mise à jour : 1er décembre 2022*