

## **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 prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

### **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 : 1er décembre 2025*

### **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.