

012
031255
0123512



CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE

1^{ER} RÉSEAU D'EXPERTS IMMOBILIERS EN FRANCE

FORMATIONS

TRANSACTION IMMOBILIÈRE : MAÎTRISEZ LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Conforme aux dispositions de la loi Alur



1 JOUR / 7 HEURES
9h à 12h et 13h à 17h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Responsables d'équipe de négociateurs

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS
Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à doter les participants des compétences essentielles pour réussir dans le domaine de la transaction immobilière.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les bases de la transaction immobilière
- Apprendre des techniques de négociation efficaces
- Devenir un expert en immobilier capable de démarrer une carrière réussie

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- Cours théoriques interactifs** : des présentations dynamiques couvrant les concepts clés de la transaction immobilière, y comprenant les étapes du processus, la législation pertinente et les bonnes pratiques
- Études de cas pratiques** : analyse de cas réels de transactions immobilières pour mettre en pratique les connaissances acquises
- Jeux de rôle** : exercices de simulation pour développer les compétences en négociation et en communication
- Supports visuels et audiovisuels** : utilisation de graphiques, vidéos et documents visuels pour renforcer l'apprentissage

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués par le biais de QCM

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines

DÉTAIL DU PROGRAMME

1- Introduction à la transaction immobilière

- Présentation du marché immobilier
- Les rôles du négociateur
- Législation de base

2 - Prospection et analyse du marché

- Stratégies de prospection
- Collecte et analyse des données du marché
- Identification des opportunités

3 - Techniques de négociation

- Communication efficace
- Gestion des objections
- La conclusion de la transaction

4 - Lois et réglementations

- Principales lois immobilières
- Implications légales dans la transaction immobilière

5 - Études de cas et exercices pratiques

- Analyse de cas réels
- Jeux de rôle de négociation

6 - Questions-réponses

- Réponses aux questions des participants

TECHNIQUES ENSEIGNÉES

- Méthodes de prospection : stratégies pour identifier des opportunités de transactions
- Analyse du marché immobilier : évaluation des tendances et de la demande du marché
- Efficacité de la négociation : techniques de persuasion, gestion des objections et conclusion de transactions
- Connaissance des lois et réglementations : familiarisation avec les lois immobilières essentielles et leurs implications sur les transactions



CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE
L-EXPERTISE.COM

20 RUE HENRI REGNAULT 75014 PARIS
26 RUE ST FRANÇOIS DE PAULE 06300 NICE
S.A.S. AU CAPITAL DE 20 000 € RCS : 519 675 243
N° VERT : 0 800 00 80 89 (APPEL GRATUIT)

031255
0123512

