Atelier 2 - Maîtriser et développer l'activité immobilière en période de retournement de marché (INAFON)

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,86 jour(s) soit 6,0 heure(s)

Public concerné :

Négociateurs confirmés, Notaire, ayant une pratique de la négociation immobilière d'un an minimum

Objectifs pédagogiques :

Objectifs pédagogiques et techniques :

Formation de cœur de métier sur le fichier immobilier :

- Comment s'organiser pour développer, entretenir, gérer une relation durable et efficace avec les deux groupes de clients que sont les vendeurs et les acquéreurs dans un marché en crise ?
- Savoir s'adapter au nouveau marché et savoir convaincre sur ses services et ses compétences dans le respect de la déontologie notariale

Contenu :

- Présentation de la formation et tour de table individuel
- Entretenir et développer ses fichiers clients immobilier
  - La communication, les actions et l'adaptation
  - Les fichiers de l'étude

Les vendeurs

- Un discours à adapter au marché
- Une situation difficile à faire entendre
- 3 situations possibles
  - Fin de marché favorable
  - la période de mutation
  - Un marché de plus en plus défavorable

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION MARSEILLE : 16 rue Etienne Marcel 75002 Paris

Tél. +33 4 96 10 07 60– Fax : +33 4 96 10 07 64– Courriel : marseille@inafon.fr – Site : https://www.inafon.fr

Les activités et actions de sauvegarde

- Les activités complémentaires
- Les activités de diversification
- Les services spécifiques à créer pour se développer, fidéliser et durer !

Les acquéreurs

- Savoir les trouver ou les retrouver
- Savoir présenter ses services
- Argumenter pour convaincre
- Déclencher les visites
- La fidélisation : un incontournable

Conclusion et synthèse : Les points clés à retenir

- Échanges
- Questions diverses

Bilan, tour de table et réponse aux dernières questions

Prérequis

Aucun prérequis exigé, toutefois des connaissances en négociation immobilière d'un an minimum sont conseillées et vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION MARSEILLE : 16 rue Etienne Marcel 75002 Paris

Tél. +33 4 96 10 07 60– Fax : +33 4 96 10 07 64– Courriel : marseille@inafon.fr – Site : https://www.inafon.fr

formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct, replay) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

Une enquête annuelle en ligne est adressée au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION MARSEILLE : 16 rue Etienne Marcel 75002 Paris

Tél. +33 4 96 10 07 60– Fax : +33 4 96 10 07 64– Courriel : marseille@inafon.fr – Site : https://www.inafon.fr

de la formation

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION MARSEILLE : 16 rue Etienne Marcel 75002 Paris

Tél. +33 4 96 10 07 60– Fax : +33 4 96 10 07 64– Courriel : marseille@inafon.fr – Site : https://www.inafon.fr