

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

Prérequis :

- 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
- Entretien 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

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 :

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

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

Type de formation : inter, intra ou commandé

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

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

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'émargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Évaluation 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).

Remise d'une attestation

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation