

## 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