

Négociation immobilière

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :

NEX119A

PUBLIC CONCERNÉ :

Négociateurs notariaux, collaborateurs

NIVEAU :

 Pratique courante

DURÉE :

 1,0 jour (7,0 heures)

PRÉREQUIS:

Aucun prérequis exigé, toutefois des connaissances de base en anglais 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 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) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон 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'emargement signée en présentiel ou électroniquement (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 présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

Pour ne plus redouter déchanger avec un client anglophone : astuces et vocabulaire du négociateur notarial

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de:

- Être capable d'accueillir et de présenter un bien à un client anglophone
- Appréhender le vocabulaire essentiel lié à l'achat et la vente immobilière
- Conduire une visite, répondre aux objections, et guider la décision d'achat
- Développer une communication fluide et adaptée aux attentes culturelles des clients internationaux.

FORMATEURS



Monsieur James HAILLOT
O'CONNOR

CONTENU :

SESSION 1 – PREMIÈRE IMPRESSION : ACCUEIL ET PRISE DE CONTACT

- Salutations professionnelles et informelles
- Présenter son rôle et l'agence
- Icebreakers et small talk (briser la glace)

Exercice : jeu de rôle d'accueil d'un client lors d'une première visite

SESSION 2 – PARLER D'UN BIEN IMMOBILIER

- Vocabulaire de la description d'un bien (surface, pièces, équipement, style, quartier, etc.)
- Types de biens (detached house, duplex, penthouse, etc.)

Exercice : présentation d'un bien à partir d'un support visuel

SESSION 3 – MENER UNE VISITE EFFICACEMENT

- Structurer une visite guidée
- Souligner les points forts / gérer les points faibles
- Répondre aux questions typiques des acheteurs étrangers

Exercice : simulation de visite guidée avec objections

SESSION 4 – PARLER D'ACHAT ET DE VENTE

- Vocabulaire des étapes d'achat / vente
- Conditions de vente, financement, offres, contre-offres

Exercice : jeu de rôle « faire une offre et en discuter »

SESSION 5 – NÉGOCIER ET CONCLURE

- Techniques de négociation en anglais : proposer, reformuler, faire des concessions
- Expressions utiles pour conclure une vente

Exercice : simulation de négociation entre vendeur et acheteur

SESSION 6 – GÉRER LA RELATION CLIENT INTERNATIONALE

- Différences culturelles dans la communication immobilière
- Comment rassurer, écouter et conseiller

Exercice : analyse de situations interculturelles et bonnes pratiques

SESSION 7 – QUESTIONS FRÉQUENTES ET RÉPONSES EFFICACES

- Gérer les questions difficiles (juridiques, logistiques, financières)
- Exprimer les limites et obligations professionnelles

Exercice : questions-réponses à partir de cas concrets