

FORMATION AVIS DE VALEUR

ALUR-VAL

Conforme au décret n°2016-176 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

Objectifs



Profession immobilière



7.00 Heures en présentiel en présentiel

1 Jour



Aucun

Parcours pédagogique

- Exposer les différents types de mandats
- Obligations juridiques du vendeur et du professionnel
- Avantages et inconvénients pour chaque partie
- Cerner la motivation et la classification du vendeur pour s'adapter à son profil
- Identifier les raisons de la vente
- Identifier les besoins
- Instaurer une relation de confiance
- Présenter vos services et vos honoraires
- Anticiper et traiter les objections
- Développer un argumentaire adapté à chaque profil vendeur
- Adapter son positionnement
- Anticiper l'objection
- Répondre aux objections dans le fond et dans la forme
- Proposer une stratégie de commercialisation
- Maitriser le prix du marché et le secteur du bien à vendre
- Exposer l'avis de valeur et expliquer les différentes méthodes
- Argumenter votre positionnement.
- Expliquer les avantages de commercialisation

Objectifs pédagogiques

- Exposer les différents types de mandats pour défendre l'exclusivité
- Cerner la motivation (4D) et classification du vendeur pour s'adapter à son profil
- Anticiper et traiter les objections
- Proposer une stratégie de commercialisation

Méthodes et moyens pédagogiques

- Salle de formation
- Vidéoprojecteur
- Supports de formation (papier / projeté)
- Une alternance entre la partie théorique et cas pratiques, mise en situation et jeux de rôles

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

Version : ALURVAL-20240416







Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation

Effectif

De 1 à 12 Personnes