

# Techniques de vente et de négociation immobilière



## En bref

- › **Langues d'enseignement:** Français
- › **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

## Présentation

### Objectifs

Lors de ce module, les stagiaires seront en mesure de :

- \* Connaître le processus de mise en vente et de vente d'un bien immobilier dans son ensemble
- \* D'avoir les notions de la déontologie et de professionnalisme
- \* D'être sensibilisé à l'importance de la communication et de l'écoute
- \* D'avoir des méthodes et des techniques de vente immédiatement applicables
- \* D'avoir la capacité de se créer ses premiers outils de travail

### Heures d'enseignement

|    |                 |       |
|----|-----------------|-------|
| CM | Cours Magistral | 17,5h |
| TD | Travaux Dirigés | 17,5h |

### Pré-requis obligatoires

Avoir une connaissance basique des métiers de l'immobilier

Connaître les principaux contrats qui régissent la profession

La volonté de participer aux échanges et apporter sa propre contribution

## Plan du cours

- \* COURS 1 : Quelques bases théoriques pour commencer
- \* COURS 2 : Se constituer des stocks de qualités
- \* COURS 3 : Savoir communiquer, c'est essentiel dans notre métier
- \* COURS 4 : L'estimation et la valorisation du bien : La découverte vendeur
- \* COURS 5 : Un petit TP... Mise en situation / Evaluation 1
- \* COURS 6 : Le mandat de vente et l'exclusivité
- \* COURS 7 : Mise en place d'outil de communication et de suivi du vendeur
- \* COURS 8 : La découverte de l'acquéreur, le suivi et la visite
- \* COURS 9 : De l'offre d'achat au compromis de vente
- \* COURS 10 : Evaluation 2

## Infos pratiques

---

### Lieux

- Annecy-le-Vieux (74)