

La négociation immobilière

By Christine Vales - Commissaire de justice
Formatrice en droit

Programme:

1. Maîtriser les processus et techniques professionnelles de commercialisation des immeubles destinés à divers usages (habitation, bureau, commerces, activité libérales)

2. Les acteurs: Vendeurs, acheteurs, agent immobilier, notaire. Leur rôle et leur compétence;

3. Connaître les intervenants indirects, leur statut et leur fonction

Diagnostiqueurs, syndics et administrateurs de bien, experts, service des domaines.

4. Maîtriser l'encadrement du dispositif juridique légal

Lois Hoguet, Pinel, Alur et les organisations professionnelles nationales.

5. La technique de négociation immobilière, une double négociation, la notion de mandat de vente, techniques de prospection, les pourparlers, l'acte d'acquisition, les conditions suspensives et la préparation de l'acte chez le notaire.

6. Notions juridiques nécessaires en complément :

Les servitudes, la copropriété, les garanties, les régimes matrimoniaux, donations et successions

Pré-requis

Des bases en droit et négociation sont préférables, une bonne culture générale et quelques notions de fiscalités seraient un plus. Cette formation peut être dispensée sans prérequis particulier.

Processus pédagogique et d'encadrement

1. Évaluation de compétence avant démarrage du contenu
2. Cours en E-learning (plateforme certifiée N-ASS®*)
3. Formation pratique en atelier ou zoom (validation du travail)
4. Évaluation en fin d'atelier par un quizz
5. Coaching de suivi pendant 3 mois, rappels de principes, bonus et encouragements par e-mail
6. Évaluation à l'issue des 3 mois pour évaluer la progression
7. Évaluation à l'issue des 365 jours

Enseignement basé sur la méthode pédagogique N-ASS® (Neuro Assimilation Pluri-Intelligences) qui reprend les principes de la pédagogie inversée et des dernières études en Neurosciences sur les multi-intelligences.

*Plateforme certifiée N-ASS® : Plateforme de formation E-learning permettant de suivre les cours à son rythme avant les ateliers physiques. Complète et illustrée par un enseignement pratique et étudiée pour être compréhensible par les 8 formes d'intelligence recensées, cette plateforme permet de préparer le cerveau de chaque candidat à assimiler durablement les différents contenus.

Introduction

Vous souhaitez découvrir l'univers juridique de la vente immobilière, Confronter vos connaissances en techniques de vente ou de communication avec ce type de produit : Immeuble, vente en état futur d'achèvement, programmes de défiscalisation. Cette formation vous permettra de consolider les bases juridiques nécessaires à l'opération de transaction.

Public concerné

Service commercial des cabinets immobiliers, cabinet de gestion immobilière, gérance, syndic

Objectif

Découvrir l'univers juridique de la vente
Approfondir la notion de contrat, de garanties et de collecte de renseignements
Comprendre les techniques de vente liées à des techniques de communication;
Etudier les processus et techniques professionnelles de commercialisation des immeubles destinés à divers usages (habitation, bureau, commerce, activité)

Moyens pédagogiques

Plateforme E-learning Ipnass. ZOOM pour les Directs + rooms Vidéos / Modules, PDF
Cours présentiels. Cours de diction visio ou présentiel
Préparation d'exercices pratiques de prise et d'inscription de garanties de façon personnalisée.

Modalités et délai d'accès

Notre organisme s'engage à vous répondre dans un délai de 3 jours ouvrés. Nous faisons en sorte de vous proposer la date de début de formation la plus conforme à vos besoins et contraintes. Le délai pour la mise en place d'une formation est en moyenne de 11 jours. Dans le cadre d'une formation CPF, ce délai est au minimum de 11 jours.

Détail de la formation

Module Distanciel
Durée : - 6 h de formation en distanciel (2X3 H)
- 2 h de travaux pratiques en groupe
- 1h de Correction distanciel

Coût de la formation : 720 E NET

Méthode d'apprentissage Neuro Assimil