



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

RENFORCER SA CAPACITÉ A CONVAINCRE POUR ACCÉLÉRER LA BAISSSE DES PRIX EN EXCLUSIVITÉ

<p>PRÉ-REQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance (Viso et e-learning)
<p>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</p>	<p>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<p>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</p>	<p>Renforcer sa capacité à convaincre pour accélérer la baisse des prix en exclusivité</p> <p>JOUR 1 : CONNAITRE LES TECHNIQUES D'ESTIMATION POUR NÉGOCIER</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Connaître les techniques de négociation et d'estimation les plus efficaces pour convaincre le propriétaire d'accepter le prix du marché le plus rapidement. ➤ Connaître les outils disponibles sur le marché pour accélérer vos ventes. <p>JOUR 2 : ANALYSE TECHNIQUE DU BIEN POUR NEGOCIER</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Savoir identifier les forces et faiblesses des matériaux de construction, d'isolation, des systèmes de chauffages. ➤ Maîtriser les techniques commerciales basées sur l'analyse technique des forces et faiblesses d'un bien immobilier pour obtenir le prix du marché. <p>JOUR 3 : NEGOCIER GRACE AUX DIAGNOSTICS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ateliers pratiques : Lecture et Interprétation de DDT et influence sur l'estimation. <p>JOUR 4 : APPLICATION DE DEUX TECHNIQUES D'ESTIMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ateliers pratiques sur la pertinence des estimations <p>JOUR 5 : OBTENIR L'EXCLUSIVITÉ DU PRIX OBTENU</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Obtenir l'exclusivité de la baisse du prix suite à son travail de persuasion.
<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</p>	<ol style="list-style-type: none"> I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot. II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot. III. A DISTANCE en e-learning : Plateforme disponible 24h/24 et 7j/7 - Accompagnement sur demande de l'apprenant via la plateforme ou téléphone du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00.
<p>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DUREE : DE 2 A 6 JOURS SUIVANT LE PROGRAMME FINAL SOUHAITE - 42h</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 14h à 17h ou 13h à 18h (précisés dans la convention)</p> <p>HORAIRES E-LEARNING : libres dans un laps de temps prédéterminé (précisés dans la convention)</p>

MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
INTERVENANTS	- Expert formateur spécialisé en techniques commerciales immobilières : + de 18 ans d'expérience
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé sur la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 99,55% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient nos formations (depuis le 05/07/2017)
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivi à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible. - E-learning : entrées et sorties permanentes.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*TOUR DE TABLE DES DIFFICULTÉS DU MARCHÉ ACTUEL (pour les professionnels en activité)

JOUR 1 – PARTIE 1

Les techniques pédagogiques les plus efficaces pour accélérer la baisse des prix

*LA PRÉPARATION POUR OBTENIR UNE BAISSSE RAPIDE :

- Comprendre le processus psychologique de vente du propriétaire pour répondre à ses besoins au meilleur moment.
- Le dossier de presse et créer un argumentaire pour que le propriétaire enlève son annonce en direct.
- Connaître les atouts et faiblesses de ses concurrents (agences, réseaux, notaires)
- Exemple d'utilisation du book commercial et d'une trame structurée,

*LES TECHNIQUES D'ESTMATIONS LES PLUS CONVAINQUANTES :

- Technique 1 – Basée sur les forces et les faiblesses (objet d'une journée)
- Technique 2 – Jouer sur le délai de vente
- Technique 3 – La méthode participative
- Technique 4 – Connaître le prix de vente minimum
- Technique 5 – L'estimation en 2 temps avec suivi personnalisé et book estimatif
- Technique 6 – La Découverte et l'entonnoir
- Technique 7 – La méthode comparative structuré et convaincante

- Technique 8 – La stratégie de spécialisation
- Astuces générales.
-

*LES OUTILS : LOGICIELS POUR ACCÉLÉRER VOS VENTES.

- Présentations et témoignages

JOUR 2 – PARTIE 2

Technique 1 basée sur l'analyse technique du bien immobilier (forces et faiblesses)

* LES ÉTAPES DE CONSTRUCTIONS D'UNE MAISON POUR COMPRENDRE LES PHATOLOGIES COURANTES

- La préparation du terrain et du socle de construction (le terrassement)
- Le soubassement
- Le dallage et les murs
- La toiture et la charpente
- Les enduits de façades

*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD - QUIZ

*LES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

- Être capable de les identifier et connaître leurs principales propriétés.
- Savoir utiliser leurs forces et faiblesses pour estimer un bien, le négocier ou le mettre en valeur lors d'une visite avec un acquéreur potentiel.

* LES MATÉRIAUX D'ISOLATION

- La déperdition calorique
- Les isolants : Présentation et couplage avec les matériaux de construction.
- Le vitrage : simple, double et triple
- Les utiliser dans le cadre d'un argumentaire commercial.

*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD DES DEUX CHAPITRES - QUIZ

*LES SYSTEMES DE CHAUFFAGE

- Avantages et inconvénients des différents systèmes de chauffage
- Savoir les utiliser dans le cadre d'un argumentaire d'estimation, ou de présentation d'un bien à un acquéreur potentiel.

*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD – QUIZ

*LES COUTS POUR LA NEGOCIAITION

- Fissures : Façades- en bas de toiture
- Humidité extérieure et en murs intérieur : Remontées
- Moisissures intérieures : Sols- pieds de cloison- Haut de cloison- Plafond
- Conduit de cheminée : bistré
- Carrelage : soulèvement- faïençage

*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD – QUIZ

JOUR 3 – PARTIE 3

Technique 1 (suite) basée sur l'interprétation des diagnostics (à voir avec Michael)

*TOUR DE TABLE SUR LES DIAGNOSTICS

- Présentations des diagnostics immobilier
- Comment se déroule un diagnostic immobilier ?
- Vos obligations pour la vente de votre logement.
- Vos obligations pour la location de votre logement.
- Le DPE : Enjeux et modifications.
- Comment se réalise un DPE 2021 et 2022 ?
- Plan d'exposition aux bruits, obligatoire depuis le 1 juin 2020 : Explications.
- Point sur les anomalies électriques et gaz, les plus courantes.
- Comment aborder les diagnostics auprès de l'acquéreur avec un bien contenant :
 - De l'amiante,
 - Du plomb,
 - Une mauvaise note,
 - Ou des anomalies électriques et gaz

ÉTUDES DE CAS APPORTÉES PAR LES STAGIAIRES OU FOURNIES

- Négocier le prix

- Valoriser le bien
- Budgétiser les travaux

CORRECTION ET DEBRIEFING

LES TECHNIQUES COMMERCIALES

- Présentation d'une technique d'estimation et de valorisation basée sur les forces et faiblesses technique du bien immobilier.
- Constitution de l'argumentaire.

*EXERCICES PRATIQUES

QUIZ DE MÉMORISATION

QUESTIONS/RÉPONSE

DÉBRIEFING

JOUR 4 – PARTIE 4

Application de deux techniques pour accélérer la baisse des prix

*QUIZ DE RÉVISION DU NIVEAU 1 ET CONTROLE DES CONNAISSANCES PORTANT SUR :

- Les étapes de constructions d'une maison.
- Les forces et faiblesses des matériaux de construction, d'isolation, des chauffages.

*ATELIER DE MISE EN SITUATION (si possible sur les biens du professionnel(le))

- Pour négocier le prix du bien lors de l'évaluation ou pour obtenir une baisse du prix.
- Pour valoriser son savoir technique lors de la prise du mandat (en vue d'une confiance exclusive)
- Pour valoriser le bien lors de la rédaction d'une annonce ou d'une visite acquéreur potentiel
- Pour préserver ses honoraires lors d'une négociation Acquéreur/Vendeur.

JOUR 5 – PARTIE 5

Obtenir l'exclusivité de la baisse du prix suite à son travail de persuasion

*L'ARGUMENTAIRE :

- Objectifs
- Utilisations
- Elaboration
- Le maîtriser

ÉTUDE DE CAS

*CONSTRUCTION D'UNE OFFRE DE SERVICE CORRESPONDANTE

Argumentaire et visuel : Construction et valorisation
Dissuader le particulier de faire de la publicité en direct
Les annexes : l'engagement, le mémo

ÉTUDE DE CAS ET ATELIERS PRATIQUES

*TECHNIQUE D'ENTRETIEN POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS COMMERCIAUX

Etape 1 : Connaître et conforter les insatisfactions du prospects
Etape 2 : Implication sur les conséquences.
Etape 3 : Présentation de vos services
Etape 4 : Savoir conclure

MISE EN PRATIQUE.

4 ATELIERS PRATIQUES

Elaborer son propre argumentaire commercial : Services/Bénéfices et Avantages
Se constituer un book commercial
Réunir et organiser les preuves de réalisation et de satisfaction
S'entraîner à utiliser son argumentaire en situation
Sur les réseaux sociaux
Sur les supports commerciaux

APRES CHAQUE JOUR

*EVALUATION ET DÉBRIEFING

*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.