

REF_VI3

Les principes des ventes interactive et la prise en mains de la plateforme

PREREQUIS : notaire, négociateur au sein d'une étude notariale

OBJECTIF(S) PEDAGOGIQUE : A l'issue de la formation vous connaîtrez les principes des ventes en ligne par appels d'offres ainsi que leurs mises en ligne et leurs gestions sur la plateforme dédiée.

DUREE : 5 heures

EFFECTIF MAXIMUM : 8 personnes maximum

MODALITE et DÉLAIS D'ACCÈS : Inter, intra ou en ligne. Dans un délai de 30 jours à réception de la convention signée

ACCESSIBILITÉ : Nous consulter pour étudier les possibilités d'adaptation des contenus et des méthodes pédagogiques pour les personnes en situation de handicap.

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Tour de table, recueil des attentes, apports théoriques, échanges,
- Support de cours papier, clé USB, transmis par courriel
- Ordinateur, vidéoprojecteur, écran, tableau blanc ou paperboard, partage d'écran
- 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

La formation sera assurée par M Alain Gargaud – Responsable du produit Ventes par appels d'offres chez Notariat Services depuis 2015.

MODALITES D'EVALUATION

- Évaluation des acquis de la formation par rapport aux objectifs au long de la formation
- Évaluation du degré de satisfaction des stagiaires via un questionnaire
- Feuilles d'émargement

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de formation individuelle par mail

TARIF : 380 €ht/personne

Ce tarif ne comprend pas les repas

DEROULE DE LA FORMATION

I. Les ventes par appels d'offres

- A. Présentation : Définition, concept, méthodes.
- B. Les 5 étapes d'une vente
- C. Quels types de biens
- D. Quels types de vendeurs
- E. Les nouvelles techniques de communication
- F. Les avantages vendeurs/acquéreurs

II. Autre technique de la vente par appels d'offre : E-vente

- A. Présentation
- B. Définition, Concept
- C. Quels types de biens
- D. Les différences avec les ventes par appel d'offres

III. Pour le négociateur : les fonctionnalités de la plateforme de mise en ligne et de gestion

- A. L'interface de saisie d'une vente
- B. La gestion des visites
- C. La mise en ligne des documents (*Conforme RGPD*)
- D. La gestion des acquéreurs
- E. La gestion des publications

IV. Pour l'acquéreur : les fonctionnalités de la plateforme de mise en ligne et de gestion

- A. L'inscription à un bien
- B. Les documents à fournir par l'acquéreur
- C. La participation à une vente
- D. Démonstration d'un cas concret du déroulement d'une vente.

Nous contacter

Laure PIANEZZA

Service formation

05 55 73 80 00

formation@immonot.com