

REF_VI4

Maitriser les ventes en ligne par appel d'offres

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

OBJECTIF(S) PEDAGOGIQUE : A l'issue de la formation vous serez capable de mettre en pratique les principes des ventes en ligne par appels d'offres. Réaliser leurs mises en ligne et leurs gestions sur la plateforme dédiée à travers des cas pratiques.

DUREE : 7 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 formation mis à disposition de chaque stagiaire au terme de la formation de manière dématérialisée
- En présentiel : salle adaptée avec vidéoprojecteur, écran, tableau blanc ou paperboard,
- En distanciel : interactions orales, partage d'écrans et de documents, accompagnement technique possible pour la première connexion.
- 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 Alain Gargaud, Responsable du produit Ventes par appels d'offres à Notariat Services ou Christelle ADAM, Conseillère hotline notaires à Notariat Services.

MODALITES D'EVALUATION

- Évaluation des acquis de la formation par rapport à une grille d'évaluation sur cas pratiques à l'issue 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 : 570 €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 avantages vendeurs/acquéreurs

II. 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

III. 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.

IV. Cas pratiques

- A. La vente interactive coté Négociateur
- B. L'inscription à la vente interactive coté Acquéreur
- C. La gestion des acquéreurs coté Négociateur.
- D. Le déroulement de la vente

Nous contacter

Laure PIANEZZA

Service formation

05 55 73 80 00

formation@immonot.com