

REF_1 **PROGRAMME DE FORMATION**

Maîtriser les ventes immobilières en ligne par appels d'offres

PRÉREQUIS : notaires, négociateurs au sein d'une étude notariale

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUES : À l'issue de la formation, vous serez capable de mettre en pratique les principes des ventes en ligne par appels d'offres. Réaliser leur mise en ligne et leur gestion sur la plateforme dédiée au travers de cas pratiques.

DURÉE : 7 heures

EFFECTIF MAXIMUM : 12 personnes maximum

MODALITÉ et DÉLAIS D'ACCÈS : présentiel

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Tour de table, recueil des attentes, apports théoriques, échanges.
- Support transmis par courriel à la suite de la formation
- Ordinateur, vidéoprojecteur, écran, tableau blanc ou paperboard, cas pratiques
- 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 produit Ventes par appels d'offres chez Notariat Services depuis 2015

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis de la formation suite à un QCM
- Évaluation du degré de satisfaction des stagiaires via un questionnaire
- Feuilles d'émargement

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de formation individuelle

TARIF : selon devis

DÉROULÉ 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. 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

Service formation

05 55 73 80 00

formation@immonot.com