

## FORMATION PACK LOI ALUR

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître et mettre en place les différentes étapes de la prospection (organisation, outils, démarche, suivi).
- Connaître les différentes étapes de la démarche vendeur (découverte, vente du prix, suivi).
- Savoir vendre son offre commerciale.
- Connaître le code de déontologie.
- Connaître la procédure TRACFIN.
- Connaître la loi Alur et les impacts de la loi Elan sur l'immobilier.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Organisation et gestion de prospection.
- Découverte des besoins et attentes des vendeurs pour vendre la meilleure proposition commerciale.
- Définir les attentes du client grâce à la méthode DISC.
- Savoir vendre son offre commerciale en la personnalisant.
- Maîtrise et utilisation de technique de traitement des objections (Méthode ART, CRAC).
- Définitions des objections principales et mise en place d'argumentaire.
- Techniques de conclusion.
- Transition entre le OUI client et la signature du mandat exclusif.
- Connaître les acteurs de la définition d'un prix de marché.
- Utiliser des techniques d'analyse comparative de marché.
- Savoir expliquer l'incidence du prix par rapport au timing de mise en vente.
- L'éthique et les obligations du professionnel de l'immobilier.
- Compétences et obligations de formation.
- Organisation et gestion de l'agence immobilière.
- Transparence, confidentialité, conflit d'intérêts.
- Confraternité entre agents immobiliers.
- L'obligation de mentionner l'origine des fonds pour l'avant contrat.
- Les obligations du professionnel de l'immobilier.
- Procédure et points de vigilance TRACFIN.
- La lutte anti-discrimination.

### PUBLIC CONCERNÉ

- Conseillers immobiliers.

### PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les fondamentaux commerciaux.



### INTER / INTRA SUR MESURE



Durée : 2 jours



Prix : 700 HT

### PROCHAINES DATES

19 - 20 Avril 2021

26 - 27 Août 2021

### FORMATEURS

Daniel, négociateur VEFA et conseiller en immobilier chez un promoteur immobilier, puis responsable d'agence, pendant 6 ans. Courtier et comparateur en immobilier neuf, conseiller en investissement immobilier. Formateur chez Noschool depuis 5 ans.

### LES NOSCHOOL

Personnalisation de votre formation en fonction de vos besoins et de vos contraintes liés à votre entreprise ou votre environnement (en intra).

### CONTACT, MODALITÉS D'INSCRIPTION :



05 56 49 41 33



conseillers@noschool.fr