

Learning Home

12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F

95000 CERGY

Email : diane@learninghome.fr

Tel : 0756866767



Développer la Force de Vente

Type d'action de formation : Action de formation

Objectif : Perfectionnement, élargissement des compétences

Titre visé : Attestation de fin de formation

Version du document : 1

Profils des stagiaires

- Agents immobiliers, indépendants ou mandataires
- Les demandeurs d'emploi

Prérequis

- Connaissance de base du secteur immobilier.
- Intérêt pour le droit immobilier et les réglementations.
- Entretien préalable
- Test de positionnement
- Avoir une connexion internet stable (ADSL, 4G ou fibre)
- Posséder un micro et une webcam
- Utilisation courante d'un PC ou d'un Mac, d'Internet et d'un navigateur Web

Objectifs

La formation "Développer la Force de Vente" est axée sur les compétences essentielles liées à la négociation, à la prospection et à la conclusion des ventes. Conçue spécifiquement pour les commerciaux des services Transaction ou Location, cette formation constitue la première étape cruciale pour leur développement professionnel. Les participants acquerront des connaissances pratiques et des compétences fondamentales pour exceller dans le domaine de la vente immobilière.

Objectifs pédagogiques

- Améliorer les compétences en vente des participants
- Renforcer les techniques de persuasion et de négociation
- Développer la confiance en soi et la motivation

Méthodes et moyens pédagogiques

- Documents supports de formation en ligne
- Mise en situation professionnelle adaptée au métier du candidat
- Étude de cas concrets

Learning Home | 12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F CERGY 95000 | Numéro SIRET : 91835843300012 |

Numéro de déclaration d'activité : 11 95 07734 95 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État. NAF : 7022Z -RCS : 918 358 433 R.C.Pontoise - Certificat QUALIOPi n°B05034 délivré le 13/09/2022 par ICPF au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation - Bilans de compétences

Mail : contact@learninghome.fr - Tel: 07 56 86 67 67

des commerciaux

- Quiz en ligne

- Optimiser la gestion du temps et des ressources dans le processus de vente
- Favoriser la fidélisation de la clientèle et la création de relations durables
- Maîtriser les outils et les stratégies de vente modernes
- Comprendre les besoins des clients et y répondre de manière efficace
- Apprendre à gérer les objections et les résistances des clients
- Accroître les ventes et les résultats de l'équipe commerciale
- Adapter les techniques de vente aux besoins spécifiques de l'entreprise
- Mettre en place des indicateurs de performance et des suivis de vente
- Favoriser la collaboration au sein de l'équipe de vente
- Développer une approche orientée vers la satisfaction client
- Appliquer des méthodes de vente éthiques et professionnelles.

CONTENU DE LA FORMATION

- Module 1 : Introduction à la Vente Immobilière
 - Définition de la vente immobilière et de son cadre légal.
 - Importance des contrats préparatoires dans les transactions immobilières.
- Module 2 : Contrats Préparatoires et Avant-Contrat
 - Analyse approfondie des contrats préparatoires.
 - Le cadre de l'avant-contrat et la stipulation des conditions.
- Module 3 : Protection du Bénéficiaire
 - Mécanismes de protection du bénéficiaire dans le processus de vente immobilière.
 - Le droit de rétractation de l'acquéreur immobilier non professionnel.
- Module 4 : Réglementation des Versements d'Argent
 - Examen des règles régissant les versements d'argent lors des transactions immobilières.
 - Autres protections du bénéficiaire liées aux paiements.

Learning Home | 12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F CERGY 95000 | Numéro SIRET : 91835843300012 |

Numéro de déclaration d'activité : 11 95 07734 95 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État. NAF : 7022Z -RCS : 918 358 433 R.C.Pontoise - Certificat QUALIOPi n°B05034 délivré le 13/09/2022 par ICPF au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation - Bilans de compétences

Mail : contact@learninghome.fr - Tel: 07 56 86 67 67

- Module 5 : Avant-Contrats et Procédures Collectives
 - Implications des procédures collectives sur les avant-contrats immobiliers.
- Module 6 : La Promesse Unilatérale de Vente
 - Détails de la promesse unilatérale de vente.
 - L'option réservée au bénéficiaire et les indemnités d'immobilisation.
- Module 7 : Les Issues de la Promesse de Vente
 - Analyse approfondie des différentes issues de la promesse de vente.
 - Absence de levée d'option.
 - Modalités de la levée de l'option.
 - Refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.
 - Perte ou dégradation du bien.
- Module 8 : Transmission de la Promesse
 - Mécanismes de transmission de la promesse de vente.
- Module 9 : Autres Formes de Promesses
 - La promesse unilatérale d'achat.
 - La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée.
- Module 10 : Cas Spécifiques et Fiscalité
 - Cas spécifiques de la promesse synallagmatique valant vente.
 - Cas spécifiques de la promesse ne valant pas vente.
 - Autres spécificités et implications fiscales de la promesse de vente.
- Module 11 : Transmission de la Promesse
 - Mécanismes de transmission de la promesse de vente.

Modalités de suivi et d'appréciation des résultats

- Émargements numériques.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

Référence et qualification du formateur

MELLOUL Diane

12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F 95000 CERGY

Learning Home | 12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F CERGY 95000 | Numéro SIRET : 91835843300012 |

Numéro de déclaration d'activité : 11 95 07734 95 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État. NAF : 7022Z -RCS : 918 358 433 R.C.Pontoise - Certificat QUALIOPi n°B05034
délivré le 13/09/2022 par ICPF au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation - Bilans de compétences

Mail : contact@learninghome.fr- Tel: 07 56 86 67 67

Durée, rythme et horaire

19.00 heures
En journée

Modalité de la formation

Formation à distance

Modalités de certification

Résultat attendu à l'issue de la formation

Cette formation vise à transformer les participants en professionnels compétents, prêts à exceller dans le domaine de la vente, à accroître les résultats de leur équipe, et à contribuer positivement à la croissance de leur entreprise.

Détails sur la certification

Modalité d'obtention de la certification

Délivrance d'une attestation.

Éligibilité CPF

Cette formation n'est pas éligible au CPF.

Contacts

Administratif et Pédagogique: MELLOUL Diane 01 87 66 90 69

Référent Handicap: Elsie FANTINO-HAMOND

Chiffres Clés

S'agissant d'une nouvelle formation, les indicateurs de performance - comme par exemple le taux d'obtention du certificat, le taux d'insertion, etc. - ne sont pas encore disponibles. Cette information sera mise à jour à l'issue de la première promotion.

Accessibilité et délais d'accès

Conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), nous proposons des adaptations (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques, etc.) pour répondre aux

Learning Home | 12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F CERGY 95000 | Numéro SIRET : 91835843300012 |

Numéro de déclaration d'activité : 11 95 07734 95 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État. NAF : 7022Z -RCS : 918 358 433 R.C.Pontoise - Certificat QUALIOPi n°B05034 délivré le 13/09/2022 par ICPF au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation - Bilans de compétences

Mail : contact@learninghome.fr- Tel: 07 56 86 67 67

besoins particuliers de personnes en situation de handicap. Le cas échéant, l'organisme de formation pourra mobiliser des compétences externes et les ressources ad-hoc pour la recherche de solutions permettant l'accès aux formations.