

FORMATION OFFRE D'ACHAT ET NEGOCIATION

ALUR-NEGO

Conforme au décret n°2016-176 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

Public Visé

Profession immobilière

Durée

7.00 Heures en présentiel en présentiel

1 Jour

Pré Requis

Aucun

Parcours pédagogique

Détenir les fondamentaux juridiques pour établir une offre d'achat

- Rédiger une offre d'achat

- Les mentions légales obligatoires
- Obligations et droits côté vendeur
- Obligations et droits côté acquéreurs
- Rédiger une offre d'achat

- Maitriser les subtilités de la négociation et ses différentes étapes

- La méthode « Ping Pong »
- Les étapes de la transaction et ses obligations
- Le dossier de vente
- Le rôle du conseiller
- Vous, les vendeurs et acquéreurs chez le Notaire

- Le closing

- Laisser une bonne impression et fidéliser ses clients acquéreur et vendeurs

Objectifs pédagogiques

- Détenir les fondamentaux juridiques pour établir une offre d'achat
- Maitriser les subtilités de la négociation et ses différentes étapes

Méthodes et moyens pédagogiques

- Salle de formation
- Vidéoprojecteur
- Supports de formation (papier / projeté)

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation