

De l'estimation à la rentrée de mandat exclusif au prix marché

Objectifs pédagogiques de la formation

- Savoir estimer la valeur d'un bien immobilier
- Négocier un mandat exclusif avec un client vendeur

Bénéficiaires

Toute personne débutante ou confirmée occupant un poste de Conseiller(ère) en transaction immobilière, de Responsable d'un service de transaction ou de Responsable d'agence immobilière.

Pré-requis éventuels nécessaires

Aucun

Programme / contenu pédagogique

○ SESSION 1 : L'ESTIMATION DE LA VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER

- Enjeux et règles éthiques de l'estimation de la valeur d'un bien immobilier.
- Animation de la visite d'estimation :
 - Prise de rendez-vous, fixation des intentions,
 - Préparation du rendez-vous (Durée, déroulé, documents, matériel),
 - Déroulé de la visite en trois temps : Découverte du projet, visa des documents, présentation de la méthode d'estimation, visite/état des lieux et recueil des données.
- Analyse et rédaction du compte-rendu d'estimation :
 - *Analyse comparative sur la base de l'offre ET de la demande,*
 - *Trame de compte-rendu (Les impératifs, les erreurs à éviter)*

○ SESSION 2 : LA RENTREE DE MANDAT EXCLUSIF AU PRIX MARCHÉ

- L'entretien de restitution de l'estimation avec le propriétaire :
 - Déroulé de l'entretien et application des outils : « Schéma stratégique de mise en vente », « Fiches argus », « ODD », visant à éclairer le propriétaire. Puis remise du compte-rendu écrit.

- Phase de négociation : Des choix du propriétaire qui impactent la réalisation du projet aux recommandations du professionnel qui s'engage ou non.
 - Ce que décide le propriétaire (vendre ou pas, au prix marché ou pas, être accompagné ou seul, avoir recours à un ou plusieurs professionnels...)
 - Ce que recommande et ce que décide le professionnel.
- Présentation du process d'accompagnement du vendeur par le professionnel :
 - De l'estimation à la signature de l'acte authentique, les différentes étapes,
 - Description et explication de chacune des étapes,
 - Fixation des engagements mutuels et des règles du jeu,
 - Organisation des points de situation au fil de la mise en vente et des adaptations prévisibles de la stratégie de vente (Renégociation).

Compétences attendues à l'issue de la formation

Maîtriser les techniques et outils de l'estimation, de la négociation et de la rentrée de mandat ;
Savoir adopter une approche du vendeur plus convaincante et distinctive sur le marché ;
Savoir anticiper les temps de renégociation et les mettre en œuvre pour maintenir l'attractivité durable de ses mandats de vente sur le marché ;
Savoir obtenir une meilleure « qualité » de mandats et des clients vendeurs plus souples en adaptation ;
Optimiser les flux du stock de mandats en bénéficiant d'une notoriété attractive.

Intervenant

Pascal Piron, Dirigeant du cabinet Argonavis, professionnel de l'immobilier

Accompagnement et outils pédagogiques

Formation 100% à distance

Classe virtuelle en synchrone d'environ 2h30 en alternance avec du travail individuel accompagné sur les supports fournis (1h)

Présentation soutenue par un powerpoint avec illustration par des cas concrets (RETEX).

Support de cours : Référentiel opérationnel (incluant techniques et outils).

Evaluation des compétences acquises

Quizz

Evaluation de la formation

Evaluation de la formation par les stagiaires
Remise d'une attestation de fin de formation

Durée et planification


Deux demi-journées de 3,5 heures

► [Se référer au planning](#)

Tarif

500 € / personne.

Somme forfaitaire exonérée de TVA



BULLETIN D'INSCRIPTION VALANT CONVENTION DE FORMATION SIMPLIFIÉE

En application des dispositions du livre III, sixième partie, du Code du Travail portant organisation de la formation professionnelle continue dans le cadre de l'éducation permanente.

Entreprise / Organisme :

Adresse :

Code Postal : **Ville :**

Tél. : **SIRET :**

Email (signataire ou gestion de la convention) :

Souhaitez inscrire à la formation **De l'estimation à la rentrée de mandat exclusif au prix marché**

Dans le cadre d'un financement FNE - OUI :

Non :

Le/s participant/s suivant/s :

** Informations indispensables à l'ouverture du compte sur la plateforme d'enseignement numérique de formation*

	civilité	nom	prénom	date de naissance*	email de connexion*
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Si vous souhaitez inscrire plus de salariés à cette formation, n'hésitez pas à joindre une liste en annexe de ce document.

Date : [Se référer au planning](#)

Nombre d'heures : 3.5 heures

Montant par participant : 500 € exonéré de TVA.

Montant total de la présente convention = 500 € x =

(Nombre participants x coût formation)

Organisation et modalités de la formation :

Le programme, le planning et les objectifs de formation ont été remis à l'élève et à l'entreprise, et sont annexés à la présente convention.

Les signataires déclarent avoir pris connaissance des documents cités ci-dessus.

N° SIRET 32439762900118 - N° organisme de formation 52440210544 – code APE 8542Z

Cnam – Direction du marketing et de la relation client
25 bd Guy Mollet – bp 31115 – 44311 Nantes cedex 3
tél. : 02 40 16 16 60 – entreprises@cnam-paysdelaloire.fr

Un nombre minimum d'inscrits peut être requis pour déclencher l'ouverture de l'action. La présente convention est effective sous réserve que ce nombre soit atteint.

La formation ouverte à distance

Les formations sont dispensées en FOAD (formation ouverte à distance) et le Cnam répond à la réglementation en vigueur pour ce type de modalité - **Décret n° 2018-1341 du 28 décembre 2018 relatif aux actions de formation et aux modalités de conventionnement des actions de développement des compétences.**

Le dispositif employé est la formation accompagnée par un enseignant, via la plateforme numérique de formation du Cnam à l'aide de supports pédagogiques spécifiques et d'échanges réguliers.

Le Cnam dispose d'un espace numérique de formation (ENF), portail numérique intégrant une plateforme numérique de formation. Chaque stagiaire a un compte personnel d'accès. Des contenus de cours (sous forme de ressources numériques de type pdf, vidéo, exercices, quiz d'acquisition de connaissances et d'autoévaluation, exercices collaboratifs, cas pratiques...) sont proposées selon un scénario pédagogique conçu en fonction des objectifs à atteindre, et des connaissances à acquérir, en conformité avec le programme de formation.

Lors de l'usage de l'espace numérique de formation, une assistance technique est prévue.

L'entreprise s'engage avant l'inscription à valider que le salarié inscrit est équipé et connecté pour pouvoir suivre une formation à distance dans de bonnes conditions de travail.

Dispositions financières :

Le paiement s'effectuera à l'inscription.

Dans le cas d'une convention FNE, la société s'engage à effectuer les démarches nécessaires auprès de la DIRECCTE ou de son OPCO.

Annulation d'inscription

❖ Pour toute annulation adressée moins de 14 jours avant le début de la formation, les frais de participation restent dûs.

❖ Hors dispositif FNE le participant a toujours la liberté de se faire remplacer par une autre personne.

En cas d'absence ou d'abandon au cours d'un stage, le montant du dédit s'élèvera au montant intégral des droits d'inscriptions relatifs aux journées de formation auxquelles les participants n'auront pas assisté

En cas d'annulation de ce stage court par le Cnam des Pays de la Loire, faute d'un nombre suffisant d'inscrits, le versement effectué vous sera entièrement restitué par virement.

Différends éventuels

Si une contestation ou un différend n'a pu être réglé à l'amiable, le Tribunal de Nantes sera seul compétent pour régler le litige.

Règlement

Le paiement par virement bancaire est à privilégier afin de ne pas retarder la validation des inscriptions :

Merci de joindre copie de l'avis de virement à votre inscription.

IBAN CIC : FR76 3004 7141 2200 0273 1160 158

Entreprise :

Nom signataire :

Prénom signataire :

Fonction :

Pour l'organisme de formation
Cnam des Pays de la Loire
et par délégation de son directeur
Yannick Lefeuvre
Sébastien Bricaud
Responsable Plateforme administrative
Signature et cachet