

Techniques de négociation immobilière

Techniques de négociation immobilière

DRM137

Planning

Période	Modalité
Information Indisponible - Information Indisponible	Formation hybride

CONDITIONS D'ACCES / PRÉREQUIS

L'unité d'enseignement s'adresse à toute personne exerçant ou appelée à commercialiser des biens immobiliers et qui:

- soit n'a pas de formation ou expérience juridique préalable spécifique en technique de négociation immobilière,
- soit a une telle formation ou expérience mais nécessitant d'être renforcée et actualisée.

Pour profiter au mieux de l'enseignement, des connaissances générales en immobilier, en droit et en économie, ainsi qu'une bonne culture générale sont utiles.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Étudier les processus et techniques professionnelles de commercialisation des immeubles destinés à divers usages (habitation, bureau, commerce, activités...).

COMPÉTENCES VISÉES

Maîtriser les processus et techniques professionnelles de commercialisation des immeubles destinés à divers usages (habitation, bureau, commerce, activités...).

Contenu de la formation

ACTEURS ET ENVIRONNEMENT DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

Les intervenants directs

- Vendeurs
- Acheteurs
- Agents immobiliers
- Notaires

Les intervenants indirects

- Diagnostiqueurs
- Syndics et administrateurs de biens
- Experts
- Domaines

Les structures de commercialisation et leurs champs d'intervention

- Agents immobiliers indépendants
- Réseaux d'agences immobilières
- Les grands brokers
- Les réseaux de ventes

Encadrement de la négociation immobilière

- Les lois: Hoguet, Alur, Pinel
- Les organisations professionnelles nationales et internationales

OBJECTIFS DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

La finalité de la négociation immobilière

- Une double négociation
- Négocier un mandat
 - Techniques de prospection
 - Avis de valeur
 - Pitch
 - Marketing
 - Encadrement et logistique commerciale
- Négocier la cession d'actifs / la location
 - Techniques de prospection
 - Acte d'acquisition
 - Pourparlers
 - Conditions suspensives
 - Promesse de ventes et actes authentiques

GRANDS PRINCIPES DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

Concepts clés

Préparation et étapes d'un accord

Tactiques de négociation

Obstacles

Importance des relations

Les compétences en négociation

- L'amélioration continue: apprendre de chaque expérience

- Les caractéristiques d'un bon négociateur

Modalités de validation et d'évaluation

Examen final: Examen final portant sur l'ensemble des connaissances et des savoirs de l'enseignement

Accompagnement et suivi:

Prise en charge des auditeurs inscrits à une unité d'enseignement, depuis l'inscription jusqu'au déroulement effectif de la formation.

Parcours

Cette UE est constitutive des diplômes suivants:

```
[{"code":"LG03610A","code_suivi":1148,"date_debut_validite":"2022-09-01","date_fin_validite":"2025-08-31","affichable":true}, {"code":"DET1800A","code_suivi":766,"date_debut_validite":"2024-10-15","date_fin_validite":"9999-08-31","affichable":true}]
```

ECTS: 3

Volume Horaire approximatif	Financement individuel hors tiers financeur et CPF	Tarif de référence (Employeur)
27 heures	Information Indisponible	Information Indisponible

Infos Pratiques

Durée approximative	Modalité	Période	Date de début des cours	Date de fin des cours
27 heures	Formation hybride	Second semestre	Information Indisponible	Information Indisponible

Dernière mise à jour: 16/04/2025 09:30:23