

## La négociation

### OBJECTIFS

**Maîtriser** la Loi Alur pour une pratique éthique en immobilier.

**Connaître** les droits et obligations des professionnels.

**Appliquer** efficacement les réglementations au quotidien.

**Comprendre** la transparence des transactions et les contrats de location.

**Conseiller** les clients et se tenir informé des évolutions législatives.



FORMATION CERTIFIANTE



FINANCEMENT OPCO, AGEFICE, FIF-PL



ACCÈS DE 6 MOIS À LA PLATEFORME

1H00

DE FORMATION

### MODALITÉS

**Durée** : 1H00

**Horaires** : A convenance

**Public** : Professionnels de l'immobilier

**Prérequis** : Aucun

### FINANCEMENT

Action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. La Pop Academy vous accompagne dans les démarches de financement.

### MOYENS

**Pédagogiques** :

Cours théoriques

Questions/Réponses

**Matériels** :

Ordinateurs/Tablettes/Smartphones

**Méthodes d'évaluation** :

Quiz de QCU alternés

### CONTACT

**Mail** : [contact@popacademy.fr](mailto:contact@popacademy.fr)

**Téléphone** : 05 25 53 02 79

**Accompagnateur** : Théo SUDRE

- Test de positionnement

05'00

### FORMATION : La négociation

38'00

#### INTRODUCTION

00'52

#### A/ Comment négocier une offre d'achat

11'11

- Quiz

04'00

#### B/ Comment réaliser une baisse de prix

07'40

##### 1) Questionner le vendeur sur son projet

00'59

##### 2) Être honnête dès la prise de mandat

01'10

##### 3) Démontrer que le prix est au-dessus du marché

00'37

##### 4) Communiquer régulièrement avec le vendeur

01'15

##### 5) Pousser le vendeur à prendre lui même la décision

02'59

- Quiz

04'00

- Questionnaire de satisfaction

05'00