Techniques de vente et de négociation immobilière

ECTS
3 crédits

Composante
IUT d'Annecy

En bref

- **Langues d'enseignement:** Français
- **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Objectifs

Lors de ce module, les stagiaires seront en mesure de :

* Connaître le processus de mise en vente et de vente d'un bien immobilier dans son ensemble
* D'avoir les notions de la déontologie et de professionnalisme
* D'être sensibilisé à l'importance de la communication et de l'écoute
* D'avoir des méthodes et des techniques de vente immédiatement applicables
* D'avoir la capacité de se créer ses premiers outils de travail

Heures d'enseignement

Techniques de vente et de négociation immobilière - CM	Cours Magistral	17,5h
Techniques de vente et de négociation immobilière - TD	Travaux Dirigés	17,5h

Pré-requis obligatoires

Avoir une connaissance basique des métiers de l'immobilier

Connaitre les principaux contrats qui régissent la profession

La volonté de participer aux échanges et apporter sa propre contribution

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 14 juin 2023

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Plan du cours

* COURS 1 : Quelques bases théoriques pour commencer
* COURS 2 : Se constituer des stocks de qualités
* COURS 3 : Savoir communiquer, c'est essentiel dans notre métier
* COURS 4 : L'estimation et la valorisation du bien : La découverte vendeur
* COURS 5 : Un petit TP… Mise en situation / Evaluation 1
* COURS 6 : Le mandat de vente et l'exclusivité
* COURS 7 : Mise en place d'outil de communication et de suivi du vendeur
* COURS 8 : La découverte de l'acquéreur, le suivi et la visite
* COURS 9 : De l'offre d'achat au compromis de vente
* COURS 10 : Evaluation 2

Infos pratiques

Lieux

- Annecy-le-Vieux (74)

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 14 juin 2023

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité