

C7 - Le Mandat exclusif grâce au Home Staging

Formation éligible dans le cadre de la Loi ALUR



CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Augmenter vos chances d'obtenir l'exclusivité avec un service associé
- Développer sa créativité et sa capacité d'analyse
- Savoir valoriser un bien dans le cadre d'un projet de vente
- Comprendre l'aménagement et les contraintes des différents espaces

* PROGRAMME

I Les règles

- Home staging, fondements et spécificités, impact dans la vente d'un bien immobilier
- Les principes de base
- Les 6 Points de mise en valeur d'un bien immobilier
- Les étapes et techniques de la valorisation

II L'analyse

- L'analyse des lieux
- Relooking et aménagement
- Le Home staging, ce qu'il ne faut pas faire
- Les rapports de valorisation

III L'approche client

- Comment optimiser et faciliter le projet de vente avec le Home staging
- Les arguments liés à la prise de contact et la présentation du service associé
- La découverte et l'analyse des attentes et préoccupations du vendeur
- Les marges et les points de négociation

IV Le projet de vente

- Le principe de dépersonnalisation ?
- Les actions efficaces dans chaque clé du projet
- L'organisation et la planification
- Le « droit au but » ou la prise de mandat exclusif

* STAGES Inter-Entreprises

Budget : 1400 € HT
Durée : 28 heures

* Dates et Lieux

Centre d'Agde
A définir
Centre de Béziers
A définir

* Hors Stages

- Programme du mesure
- Budget par personne
- Coût selon le nb de personnes



PUBLIC

Agents immobiliers
et plus généralement
leurs collaborateurs

NIVEAU REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et
participative
Alternance d'apports
théoriques et pratiques

CD Formation

166 rue Maurice Béjart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026