



LE PROCESS DÉCISIONNEL D'ACHAT EN IMMOBILIER



OBJECTIFS

- **Retracer** l'ensemble du processus et de la réflexion décisionnelle d'achat
- **Savoir assimiler** pour contrer les arguments

PUBLIC

- Aux titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
- Aux personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Aux personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

PRÉ-REQUIS

- Aucun

LES + DE LA FORMATION

Les formations sont réalisées par des professionnels de l'immobilier. Un volume important de la formation est consacré à la mise en application au sein de l'entreprise. La CCI de l'Oise dispose de conseillers spécialisés pouvant vous accompagner et vous conseiller en entreprise.



PROGRAMME

Les facteurs psychosociologiques de l'achat

- Les facteurs internes du processus d'achat
 - ✓ La dimension identitaire
 - ✓ Les fonctions du logement
- Les facteurs externes du processus d'achat :
 - ✓ La famille et le logement
 - ✓ Le voisinage et entre soi
 - ✓ La classe sociale et la culture

Comment l'acheteur potentiel prend-il sa décision ?

- Le processus de décision individuel
 - ✓ La prise de conscience d'un problème
 - ✓ La recherche d'information et la prospection
 - ✓ Phase de décision : Évaluations, règles de décision et effets de contexte
 - ✓ Évaluation post achat et satisfaction de la transaction
- Pourquoi est-il difficile de concilier les points de vue des acheteurs et des vendeurs ?
 - ✓ Prix de référence et sensation d'une « bonne affaire »
 - ✓ Se défaire de la peur de perdre : l'aversion aux pertes
- La prise de décision dans le couple
 - ✓ Une spécialisation des rôles
 - ✓ Les stratégies mises en place par les partenaires



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- **Formation inter-entreprises**
- **Pédagogie** active favorisant le partage d'expérience
- **Mise en** situation sur des cas pratiques
- Support de cours remis aux stagiaires



DURÉE DE LA FORMATION

- **1 jour soit 7 heures**



DATES ET LIEUX DE FORMATION

- **15 février à Beauvais**
- **5 avril à Compiègne**
- **31 mai à Nogent**
- **6 septembre à Beauvais**
- **11 octobre à Compiègne**
- **22 novembre à Nogent**



COÛT DE LA FORMATION

- **300 € net de TVA par stagiaire**



ÉVALUATION

- **Attestation de formation individuelle**

