



SOMMAIRE

INTRODUCTION	9
MODALITÉS DE L'ÉPREUVE	9
LA 2ÈME ANNÉE DE BTS PI	9
LES CONSEILS PRATIQUES	11
LES DEVOIRS ET CORRECTIONS	11
1 RÉVISION DU FASCICULE DE 1ÈRE ANNÉE	13
CHAPITRE 1 L'ÉPREUVE	15
LE CADRE DU TRAVAIL DU NÉGOCIATEUR	15
LA CONSTRUCTION D'UN PORTEFEUILLE DE BIENS ET DE CLIENTS	15
CHAPITRE 2 RÉFÉRENCIEL DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	17
ÉVALUATION DES BIENS IMMOBILIERS À LA VENTE	17
ESTIMATION ET DÉTERMINATION DU MONTANT DES LOYERS ET DES CHARGES	17
2 LA MISE EN PUBLICITÉ DES BIENS À VENDRE OU À LOUER	19
CHAPITRE 1 DÉFINIR ET METTRE EN OEUVRE UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION	21
L'ENCADREMENT JURIDIQUE DE LA PUBLICITÉ	21
LES MOYENS DE COMMUNICATION MÉDIA ET HORS MÉDIA : DÉFINITION ET ÉVOLUTION	37
CHAPITRE 2 LE MESSAGE PUBLICITAIRE	43
LA RÉDACTION DE MESSAGES PUBLICITAIRES	43
COMMENT RÉDIGER UN MESSAGE	44
CRÉATION D'UNE AFFICHE VITRINE	47
ANNONCE DE PRESSE	49
STRATÉGIES PARTICULIÈRES	51
LA PROSPECTION	52
3 LA NÉGOCIATION DANS L'INTÉRÊT DES PARTIES	61
CHAPITRE 1 PRÉPARATION À LA NÉGOCIATION	63
LE CONTEXTE DE LA NÉGOCIATION	63
COMPRENDRE LA NÉGOCIATION	64
ORGANISER LA NÉGOCIATION	67

CHAPITRE 2 PRISE DE CONTACT ET DÉCOUVERTE DU CLIENT	75
LA PRISE DE CONTACT	75
LA NÉGOCIATION AVEC LE CLIENT	78
CHAPITRE 3 LE DÉVELOPPEMENT DE LA NÉGOCIATION	85
PRÉSENTER UNE OFFRE AU CLIENT	85
CHAPITRE 4 LA NÉGOCIATION DE L'OFFRE DU CLIENT	97
L'OFFRE D'ACHAT : CONDITIONS ET RÈGLES	97
CONCLUSION	99
COMPTE RENDU AU VENDEUR	103
4 LA CONCLUSION DE LA TRANSACTION	107
LA RÉALISATION DE LA VENTE	109
CHAPITRE 1 LES DIFFÉRENTES FORMES D'AVANT-CONTRATS	111
L'AVANT CONTRAT	111
LE PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE : PUV	112
LA PROMESSE UNILATÉRALE D'ACHAT	115
LA PROMESSE SYNALLAGMATIQUE DE VENTE	116
EFFET DE LA PROMESSE SYNALLAGMATIQUE	117
LE DÉPOT DE GARANTIE	118
PACTE DE PRÉFÉRENCE	119
CHAPITRE 2 LE CONTENU DE L'AVANT CONTRAT	121
LES CARACTÉRISTIQUES	121
LES FORMALITÉS PRÉALABLES À LA VENTE ET LA PROTECTION DES TIERS	127
APPROCHES ET DISTINCTION DANS LA VENTE IMMOBILIÈRE	130
CHAPITRE 3 LE DOSSIER DE VENTE	153
CONSTITUER LE DOSSIER DE VENTE	154
INCIDENCES DE LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE	156
LA RÉALISATION DE LA LOCATION	169
CHAPITRE 1 ÉLABORER ET CONSTITUER LE DOSSIER DU BAIL	171
LE DOSSIER DU LOCATAIRE	171
ASSURER L'ENTRÉE DANS LES LIEUX DU LOCATAIRE	181
ANNEXES	185

ASSURER LA RELATION COMMERCIALE	189
CHAPITRE 1 LA FIDÉLISATION DU CLIENT	191
FIDÉLISATION DES CLIENTS	191
GESTION DE LA RELATION CLIENTÈLE (GRC)	192
ANNEXES	193
5 CORRIGÉS	205