

Immobilier

# LES CLES ORGANISATIONNELLES ET COMMERCIALES DE L'AGENT IMMOBILIER PERFORMANT



## En résumé

Apprenez les clés organisationnelles et commerciales pour devenir un agent immobilier performant. Cette formation vous aide à renforcer votre image, développer votre réseau, améliorer votre prospection et conclure davantage de ventes

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession



## Objectifs

A l'issue de ces modules, vous serez en capacité de :

- conscientiser l'enjeu du commerce, prendre du recul sur sa propre démarche, faire son auto-critique pour s'améliorer
- réviser les fondamentaux de la préparation marketing de l'activité tant au niveau de sa propre personne en tant que marque
- apprendre à utiliser les codes organisationnels et techniques commerciales gagnantes pour viser la réussite.



## Programme

**INTRODUCTION : définitions du commerce, de la vente et topo sur le marché immobilier actuel**

**PARTIE 1 : Auto-critique et correctifs décidés**

- Prise de recul sur son activité, ses objectifs et ambitions, sa posture

**PARTIE 2 : L'enjeu du branding personnel**

- Comprendre que ce que présente un professionnel de l'immobilier en

### Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

### Effectif

De 3 à 8 stagiaires

### Tarif

300 € NET

### Pour qui ?

Les 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. Les 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. Les 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.

### Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

premier lieu est sa propre image comme marque de son service

- Identifier les outils permettant de définir sa proposition de valeur

### **PARTIE 3 : L'auto-coaching**

- Les 6 règles qui permettent de mettre toutes les chances de son côté pour faire de soi un champion

### **PARTIE 4 : L'indiscutable nécessité de développer et entretenir son propre réseau pour gagner sur la prospection**

- Les différentes typologies de réseaux qui ne sont pas ceux du réseau pour lequel on travaille et qu'on n'a pas forcément utilisés
- La fabrication de pitches associés à chaque réseau

### **PARTIE 5 : Les préalables à la vente**

- Les formes de prospection
- La prise de mandat dans toutes ses étapes
- Le traitement des objections à la prise de mandat

### **PARTIE 6 : Techniques commerciales et astuces**

- La fixation d'objectifs
- La préparation d'une vente, le brisage de glace
- Les questions comme armes de persuasion massive
- Le traitement d'objections, le closing



## **Méthodes pédagogiques**

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

## **Moyens techniques**

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

## **Suivi d'action**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



## **Intervenants**

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



## **Évaluation**

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.