

Immobilier

LES BONNES PRATIQUES MARKETING ET COMMERCIALES POUR OPTIMISER SES TRANSACTIONS



En résumé

Le marché de l'immobilier, et en particulier le métier d'agent immobilier connaît un succès incontestable depuis bien des années incluant dans la masse des candidats à ce métier, des personnes qui ne viennent pas toujours de formations commerciales, qui ignorent tout ou presque des bonnes postures, des pratiques et techniques de commerce et mercatique.

L'ensemble de ces réflexes ou thèmes phare est décliné dans ce contenu et demeure parfaitement valable pour les agents expérimentés, à titre de rappel.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation à la prise de mandat et à la mise en publicité en conformité avec la loi.](#)



Objectifs

À l'issue de ce module, vous serez en capacité de :

- Avoir conscience de l'unicité de chaque acteur immobilier : savoir quels sont ses propres atouts et de quels réseaux il dispose naturellement
- Avoir à l'esprit l'entièreté de la démarche d'avant-vente jusqu'à la concrétisation d'une action de commerce (de la prise du mandat aux méthodes de vente pures)
- Appréhender plusieurs astuces commerciales et traitements d'objections, permettant d'enrichir le panel de moyens à disposition de l'Agent Immobilier



Programme

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

Rappel des définitions du marketing et de son application pratique au sein du métier d'agent immobilier.

La connaissance et la maîtrise de ses propres forces

L'enjeu du « branding personnel » en perspective de la confiance à générer chez ses interlocuteurs

- Devenir son propre coach pour adopter le bon état d'esprit, les bonnes pratiques de planification, une attitude de gagnant

L'indiscutable nécessité de développer et entretenir son propre réseau et ses effets positifs sur la prospection

- L'identification et le développement de son propre réseau
- L'impact positif de l'action sur son réseau au niveau de la prospection
- Du « cold calling » au « warm calling »

La prise d'un bon mandat et le passage de la bonne annonce

- Les caractéristiques gagnantes du « bon mandat »
- L'atout représenté par l'exclusivité
- Les caractéristiques de la bonne annonce

Le terrain commercial

- L'intérêt du travail préparatoire pour vendre vite et bien
- Les objections et leur traitement
- La maîtrise des méthodes commerciales (du « warming up » au « closing »)
- Quelques astuces en bonus à emporter dans sa malette



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.