

BOOSTER VOTRE PROSPECTION ET VOTRE RENTRÉE DE MANDATS

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

2 journées en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30 – soit 14 heures

PUBLIC VISÉ

- Négociateurs ou agents commerciaux, plus généralement toute personne amenée à conclure une vente ou apporter de nouveaux mandats à l'agence
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Techniques et méthodes de négociation pour une prospection efficace afin de rentrer de bons mandats

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Dominique LAVIGNAC : consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

1ÈRE JOURNÉE

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (2h)

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponses

Les méthodes d'une prospection efficace et dynamique (4h30):

- 1/ Les fondamentaux de la prospection
- 2/ La prospection intelligente (LA FIDELISATION)

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

- 3/ Le relationnel et sa mise en place
- 4/ Le contact direct
- 5/ La prospection téléphonique
- 6/ La pige, se préparer, anticiper et gérer « Agence s'abstenir »
- 7/ Les panneaux

Tour de table et bilan de la 1ère journée (15mn)

FIN DE LA 1^{ÈRE} JOURNÉE : 17h30

2^{ÈME} JOURNÉE

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

DÉBUT DE LA 2^{ÈME} JOURNÉE : 9h30

L'organisation de la prospection (1h) :

- 1/ Déterminer son secteur de prospection
- 2/ La gestion de son temps de prospection
- 3/ La gestion des informations importantes

L'accueil et la découverte du vendeur (4h) :

- 1/ La préparation du rendez-vous (les documents à préparer et questions à poser)
- 2/ Le rendez-vous et la découverte du vendeur : ses attentes et ses motivations
- 3/ La découverte du bien immobilier
- 4/ Le prix de vente (Présentation de la méthode, l'annonce du prix et traitement des objections)
- 5/ Le mandat de vente (ses avantages et la différence entre le mandat exclusif et sans exclusivité)
- 6/ La commercialisation du mandat (mise en place d'un plan d'actions)
- 7/ Le suivi du mandat

Mise en situation – Jeux de rôle (1 heure 30 minutes)

Ces journées interactives permettront une approche très concrète des pratiques du terrain au travers de nombreux jeux de rôle. Chaque participant pourra développer ses argumentaires.

Conclusion de la formation (30 min)

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

COÛT DE FORMATION

- 720 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 600€ HT)
- 840 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 700 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.