

## **Formation Immobilière 360° : Devenez le Maître de Votre Succès Immobilier**

### **LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION**

**A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :**

- Augmenter le pourcentage de mandats exclusifs en immobilier en appliquant des techniques de persuasion et de négociation.
- Suivre les vendeurs comme un professionnel en appliquant des techniques de suivi proactives et en utilisant des outils de gestion de la relation client.
- Maîtriser le suivi des acheteurs grâce à des techniques proactives et professionnelles
- Générer du CA additionnel en créant des offres commerciales attractives et en mettant en place des programmes de fidélisation.

L'objectif d'une action de formation professionnelle au profit de salariés d'une entreprise définit le but précis qu'elle se propose d'atteindre, et vise une évolution des savoirs et savoirs-faire des salariés à partir de leurs compétences (Circ. n°37 du 14 mars 1986, Ministère du Travail). Ils servent à construire, conduire et évaluer les actions de formation.

### **PUBLIC VISE**

Responsables d'agences désirant recruter de nouveaux collaborateurs

### **NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS**

Aucune

### **LA DUREE DE FORMATION**

7 heures (1 journée ou 2 demi-journées)

### **LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

**La formation se déroule en présentiel.**

Les formateurs proposeront des mises en situation professionnelles sur les techniques de prospection, les discours et la posture ainsi que des échanges sur les pratiques actuelles.

La salle de formation sera mise à disposition par l'agence immobilière.

Un livret de formation sera remis à chaque participant en début de formation. Le formateur déroulera sa formation avec une présentation Canva projetée.



## **CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION**

### Matin :

- Accueil des stagiaires, tour de table des participants, test de positionnement ;
- Augmenter le pourcentage de mandats exclusifs en immobilier en appliquant des techniques de persuasion et de négociation.
  - Mettre en œuvre des stratégies gagnantes pour optimiser la relation avec son vendeur
  - Personnaliser de manière impactante tous les documents de commercialisation pour mettre en avant la qualité de service
  - Identifier avec précision les sources de prospection génératrices de mandats exclusifs
  - Cultiver un état d'esprit de performer pour exceller dans l'immobilier
  - Optimiser la qualité de mon portefeuille de mandats simples grâce à une requalification efficace
  
- Suivre les vendeurs comme un professionnel en appliquant des techniques de suivi proactives.
  - Mettre en place des rappels et des systèmes de suivi pour maintenir un contact régulier avec les vendeurs.
  - Optimisez vos compétences pour rester informé et informer vos clients des tendances du marché immobilier en direct
  - Apprenez à utiliser les applications de messagerie instantanée pour une communication rapide et efficace avec vos clients.
  - Utilisez des outils de communication en ligne tels que les visioconférences pour organiser des réunions virtuelles avec vos clients, leur offrant ainsi plus de flexibilité et de commodité

### Après-midi :

- Maîtrisez le suivi des acheteurs grâce à des techniques proactives et professionnelles
  - Appliquez des méthodes de suivi proactives pour rester en contact régulier avec les acheteurs potentiels
  - Mettez en place des rappels et des suivis personnalisés pour répondre aux besoins spécifiques de chaque acheteur
  - Obtenez des mandats grâce aux acheteurs
  - Créez une expérience client pendant les visites
- Générer : Générer du CA additionnel en créant des offres commerciales attractives et en mettant en place des programmes de fidélisation.
  - Créer des programmes de fidélisation pour encourager les clients à revenir pour de nouvelles transactions et recommander vos services.
  - Appliquer des méthodes de communication efficaces pour entretenir une relation de confiance avec mes apporteurs d'affaire
  - Fondez une équipe de partenaires de confiance et déployez une stratégie gagnante pour devenir une machine à générer des recommandations

- QCM évaluation des acquis ;
- Questionnaire de satisfaction et clôture de la formation.

## **L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION**

Tous les formateurs de l'équipe Start-Academy ont des compétences d'ordre technique, professionnel ou théorique mais aussi pédagogique, reconnues par des diplômes ou issues d'une expérience professionnelle.

## **LES MOYENS D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI**

- Une liste d'émargement est à signer à la demi-journée ;
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant à la fin de la formation
- Une évaluation sous forme de QCM aura lieu en fin de formation.

## **MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES A NOTRE FORMATION :**

**Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

**Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation.**

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

## **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

**Pour toutes questions, merci de contacter : Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**

## **TARIF**

En intra (formation pour une entreprise) : A partir de 500 Euros

En inter (formation pour plusieurs entreprises) : A partir de 500 Euros

Un contrat : 500 euros

## **CONTACT**

**Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**