

Basic Acheteur :

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

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

- Attirer les leads acheteurs et les convaincre de planifier un rendez-vous de découverte.
- Pratiquer une découverte acheteur de qualité en questionnant et écoutant activement les besoins des acheteurs.
- Évaluer, comparer et choisir les biens appropriés en fonction des critères des acheteurs.
- Préparer les visites de manière professionnelle, guider les acheteurs et mettre en valeur les points forts des propriétés.
- Recueillir des feedbacks de qualité après les visites pour mieux comprendre les acheteurs et les orienter vers une offre d'achat.
- Établir un système et une stratégie performants pour assurer un suivi efficace des acquéreurs motivés

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

Conseillers immobiliers en transaction, débutants ou confirmés, responsables d'agences désirant augmenter leur notoriété.

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. En cas d'impossibilité d'accueillir la formation (taille de la salle), START ACADEMY louera une salle.

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 ;
- Attirer les leads acheteurs et les convaincre de planifier un rendez-vous de découverte :
 - Rédiger des annonces immobilières en évitant les erreurs.
 - Maîtriser les réponses téléphoniques et conduire vers un véritable rendez-vous de découverte.
 - Mettre en pratique les scripts de communication.
 - Présenter les avantages du rendez-vous.

- Pratiquer une découverte acheteur de qualité en questionnant et écoutant activement les besoins des acheteurs :
 - Comprendre le déroulement du rendez-vous.
 - Poser des questions pertinentes et approfondir les discussions.
 - Établir un lien de confiance solide.
 - Générer des opportunités de vente additionnelles.
 - Favoriser les actions de prospection.
 - Finaliser des mandats de recherche.

- Évaluer, comparer et choisir les biens appropriés en fonction des critères des acheteurs :
 - Utiliser de nouveaux outils pour optimiser les recherches.
 - Communiquer efficacement avec les acheteurs.
 - Faire preuve de teasing pour susciter l'intérêt envers de nouveaux biens à visiter.
 - Organiser des tournées de visites pour faciliter la prise de décision par comparaison.

Après-midi :

- Préparer les visites de manière professionnelle, guider les acheteurs et mettre en valeur les points forts des propriétés :
 - Avoir une connaissance approfondie des biens à visiter.
 - Maîtriser les éléments clés de la vente tels que les diagnostics et les points de vente du bien.
 - Projeter une image professionnelle.
 - Préparer des dossiers complets pour les clients.
 - Planifier l'itinéraire à l'avance.
 - Définir une stratégie de visite en fonction des différents types de biens.
 - S'équiper d'une trousse à outils complète.

- Recueillir des feedbacks de qualité après les visites pour mieux comprendre les acheteurs et les orienter vers une offre d'achat :
 - Faire le point avec les acheteurs en identifiant les points positifs et négatifs.
 - Proposer des solutions d'achat.
 - Comprendre les raisons du manque d'engagement.
 - Réexaminer la découverte initiale.
 - Réorganiser les visites en fonction des retours.
 - Cultiver un lien fort pour fidéliser les clients.

- Établir un système et une stratégie performants pour assurer un suivi efficace des acquéreurs motivés :
 - Paramétrer des alertes sur différentes plateformes.
 - Utiliser des outils de messagerie instantanée pour rester en contact.
 - Maintenir des contacts fréquents chaque semaine.
 - Effectuer de la prospection au nom du client.
 - Organiser des visites même en l'absence de biens à présenter aux clients de type A.

- 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 minimum 8 années d'expérience dans l'immobilier, notamment dans le domaine de la vente de biens, de formation d'agents et de coaching individuel.

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 06 22 80 65 09

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 06 22 80 65 09

TARIF

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

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

Un contrat : 500 euros TTC

CONTACT

Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09