

Maîtriser le métier de la vente en immobilier

(Durée : 35 heures = 5 journées consécutives ou étalées)

Objectifs :

Maîtriser les techniques et les outils de l'intermédiation immobilière pour servir les clients dans leurs exigences, l'entreprise dans ses ambitions, l'équipe dans ses aspirations et l'environnement dans ses attentes.

Programme

1/ Introduction :

- L'évolution des marchés immobiliers et les enjeux de l'approche client.
- Le contexte réglementaire

2/ La relation Acquéreur :

- Fondamentaux
- La découverte de son projet
- Le processus d'accompagnement

3/ La prospection :

- Distinguer les formes « aléatoire » et « ciblée »
- Les 5 outils d'une prospection efficace
- Organisation et planification
- Maîtrise d'une prospection créative
- La stratégie du mandat de recherche

4/ La relation Vendeur :

- L'estimation de la valeur d bien immobilier
- Compte-rendu d'estimation et rentrée de mandat
- Le processus d'accompagnement

5/ Communication et rédaction d'annonce :

- Pourquoi et comment elle génère des contacts
- Identifier les supports adaptés à la cible
- Maîtriser la recette d'une annonce efficace
- Faire évoluer l'offre dans le temps

6/ conclusion de vente :

- Rappel des actions de préparation du client depuis la découverte
- S'adapter aux styles des clients pour mieux les accompagner dans la décision
- Gérer les objections

7/ Conclusion générale

Public concerné :

Tous professionnels de l'immobilier débutants ou confirmés.

Prérequis : aucun

Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

Participants : Sessions de 4 à 20 personnes maximum

Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

Evaluation préalable à la formation :

- Quizz d'évaluation des connaissances.

Evaluation en fin de formation :

- L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;
- A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2022

