

360° TRANSACTION POUR FAIRE ÉVOLUER NOS PRATIQUES

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

1 journée 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

PUBLIC VISÉ

- Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- **Faire un bilan de ses pratiques commerciales et identifier les changements**
- Réaliser un 360° pour faire évoluer ses méthodes
- Vendre de la valeur au lieu d'un prix et adopter une posture de leader
- Se perfectionner sur toutes les étapes de la vente
- Se différencier de la concurrence

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS : formateur consultant sénior

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

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

Comprendre les enjeux du 360° (30 min)

- Se questionner pour analyser et développer ses pratiques professionnelles
- Identifier les compétences clés pour performer

Définir le Profil type de l'agent immobilier de demain (30 min)

Pause 15 min

5 compétences à cultiver pour devenir un conseiller immobilier performant (1h30)

Dernière mise à jour : 27 novembre 2024

Pause déjeuner 1h

Les 5 raisons qui rendent la mesure de la satisfaction client indispensable (30 min)

- Répondre aux difficultés de l'acquisition client
- Valoriser l'image de marque de son agence

Créer son « pitch » commercial pour se présenter (30 min)

- Maîtriser son discours commercial

Intégrer le storytelling dans la présentation de son agence et son offre pour capter l'attention du prospect (30 min)

- Utiliser l'accroche narrative pour séduire et convaincre ses prospects

Pause (15 min)

3 trames de découverte client à personnaliser pour structurer son entretien de vente (1h)

Oser et doser les maîtres-mots d'une bonne posture commerciale (1h)

- Être connecté à soi
- Adopter une véritable posture relationnelle par rapport à l'autre
- Devenir une source d'inspiration

Conclusion de la formation (15 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.

COÛT DE FORMATION

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.