

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 présentiel collectif 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 animée par Richard LOURDAIS : formateur consultant senior

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)

Pause déjeuner 1h

Dernière mise à jour : 1er décembre 2025

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, les stagiaires signent une feuille de présence.
- 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)

ACCESIBILITÉ

Pour les formations en intra cabinet, l'entreprise organisatrice s'engage, le cas échéant, à rendre accessible le lieu de la formation aux personnes à mobilité réduite.

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. Nous pourrons alors étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.