

## **BOOSTER VOTRE PROSPECTION ET VOTRE RENTRÉE DE MANDATS**

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**

2 journées en visioconférence de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30, soit 14 heures

### **PUBLIC VISÉ**

- Négociateurs ou agents commerciaux, plus généralement toute personne amenée à conclure une vente ou apporter de nouveaux mandats à l'agence
- Aucun prérequis nécessaire

### **OBJECTIFS**

Techniques et méthodes de négociation pour une prospection efficace afin de rentrer de bons mandats

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Dominique LAVIGNAC : consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers

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

#### **1ÈRE JOURNÉE**

*Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure*

#### **DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30**

##### **Accueil (15 min)**

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

##### **Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (2h)**

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponses

##### **Les méthodes d'une prospection efficace et dynamique (4h30):**

- 1/ Les fondamentaux de la prospection
- 2/ La prospection intelligente (LA FIDELISATION)
- 3/ Le relationnel et sa mise en place

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*

- 4/ Le contact direct
- 5/ La prospection téléphonique
- 6/ La pige, se préparer, anticiper et gérer « Agence s'abstenir »
- 7/ Les panneaux

### **Tour de table et bilan de la 1ère journée (15mn)**

**FIN DE LA 1<sup>ÈRE</sup> JOURNÉE : 17h30**

### **2<sup>ÈME</sup> JOURNÉE**

*Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure*

**DÉBUT DE LA 2<sup>ÈME</sup> JOURNÉE : 9h30**

#### **L'organisation de la prospection (1h) :**

- 1/ Déterminer son secteur de prospection
- 2/ La gestion de son temps de prospection
- 3/ La gestion des informations importantes

#### **L'accueil et la découverte du vendeur (4h) :**

- 1/ La préparation du rendez-vous (les documents à préparer et questions à poser)
- 2/ Le rendez-vous et la découverte du vendeur : ses attentes et ses motivations
- 3/ La découverte du bien immobilier
- 4/ Le prix de vente (Présentation de la méthode, l'annonce du prix et traitement des objections)
- 5/ Le mandat de vente (ses avantages et la différence entre le mandat exclusif et sans exclusivité)
- 6/ La commercialisation du mandat (mise en place d'un plan d'actions)
- 7/ Le suivi du mandat

#### **Mise en situation – Jeux de rôle (1 heure 30 minutes)**

Ces journées interactives permettront une approche très concrète des pratiques du terrain au travers de nombreux jeux de rôle. Chaque participant pourra développer ses argumentaires.

#### **Conclusion de la formation (30 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.

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*

## COÛT DE FORMATION

- 618 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 515€ HT)
- 720 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 600 € HT)
  
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

## ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.