

La formation en résumé

Dans un contexte incertain, la capacité à s'adapter et à renforcer ses pratiques est essentielle pour les professionnels de l'immobilier. Cette formation vous permet de :

Analyser votre efficacité professionnelle en adoptant une posture réflexive et en identifiant vos points forts et axes d'amélioration.

Affiner vos stratégies relationnelles pour mieux interagir avec vos clients et partenaires, même en période de tension.

Renforcer les fondamentaux des techniques de vente pour améliorer votre impact commercial et sécuriser vos transactions.

Grâce à cette formation, vous gagnerez en robustesse et en agilité pour maintenir votre performance et pérenniser votre activité face aux défis du marché.

Objectifs :

- Apprécier l'efficacité professionnelle de ses pairs et faire preuve de pensée réflexive pour déterminer ses forces et axes d'amélioration
- Intégrer de nouvelles stratégies pour performer dans ses relations interpersonnelles
- Réviser les fondamentaux des techniques de vente

Participants :

- Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou, lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
- Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

Prérequis :

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Le contenu

Apprécier l'efficacité professionnelle de ses pairs et faire preuve de pensée réflexive pour déterminer ses forces et axes d'amélioration

- Etablir une grille d'évaluation basée sur ses connaissances en matière de posture, savoir-être et savoir-faire métier lors d'un entretien téléphonique ou physique avec un prospect en vue de le qualifier
- Etablir une grille d'évaluation basée sur ses connaissances en matière de posture, savoir-être et savoir-faire métier lors de la visite d'un bien avec un prospect
- Mise en situation par le jeu permettant de mettre en application ses différents savoirs, communiquer et valoriser l'offre de façon ciblée en répondant aux préférences comportementales des clients (décrypter le besoin du client, adapter sa communication...)
- Accélérer le processus de décision des clients grâce à une meilleure adhésion à une argumentation personnalisée.

810 €

(non assujetti à la TVA)

✓
Cas pratiques

✓
Mise en pratique

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 31/03, 01/04
- 03/07, 04/07
- 09/10, 10/10

Comprendre les différentes personnalités en jeu lors de mes interactions grâce à l'étude de différents dispositifs pour gagner en flexibilité relationnelle

- Améliorer ses relations avec les différents acteurs de la vente (prise de RV et entretien téléphonique ou de face à face, visite sur place...)

Distinguer les leviers pour favoriser un climat de confiance au travail

- Apprécier la force d'un outil permettant d'exprimer ses émotions face à ses interlocuteurs (DESC)
- Jeux de rôles pour la mise en application de l'outil et démontrer son efficacité lors de relations potentiellement bloquantes.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

