Maîtriser le processus commercial en immobilier

Cette formation a pour but de maîtriser les savoir-être et les savoir-faire tout au long d'un processus commercial de vente immobilière de la prospection à la signature finale.

Formateur·rice(s) :

- Vincent Nouvel

Objectifs visés

- Maîtriser le savoir-être du négociateur immobilier
- Connaître la communication interpersonnelle
- Être capable de faire une bonne découverte et de bien débuter la relation
- Maîtriser la prise de mandat
- Maîtriser la présentation des biens : les visites
- Maîtriser les actes de négociation immobilière
- Connaître les différentes méthodes d'estimation et savoir la présenter
- Savoir analyser et tirer profit des différents types de personnalité

Méthodes d'évaluation

- Jeu de rôle / Simulation
- Cas pratique
- Quiz
- Serious game

Déroulé pédagogique

Journée 1

- La présentation de l'agent immobilier
- La posture de l'agent immobilier
- Les attitudes positives
- Pause déjeuner
- Montrer son savoir faire
- La gestion du stress

- Jeu de rôle présentation / savoir-être

Journée 2

- Étude du cadre des comportements
- Le mismatching
- Les règles d'une bonne communication
- Pause déjeuner
- Argumentation et traitement des objections

Journée 3

- Les conflits : évaluation et gestion
- Pause déjeuner
- Test communication et savoir-être
- Savoir écouter : l'écoute active
- Les techniques de questionnement

Journée 4

- Les techniques de questionnement
- La reformulation et la prise de notes
- Pause déjeuner
- Mise en situation : Savoir déceler les vrais besoins et faire la découverte parfaite
- Prospection : méthodes et cas pratique

Journée 5

- Défendre le métier d'agent immobilier
- Se différencier et faire valoir ses atouts par rapport à la concurrence
- Sécuriser le vendeur
- Pause déjeuner
- Expliquer le rôle et les avantages du mandat exclusif pour le vendeur
- Conclure le mandat et organiser la mise en vente

- Mise en situation : conclure un mandat exclusif

Journée 6

- Communication immobilière : bien rédiger son annonce
- Sélectionner les acquéreurs
- Pause déjeuner
- Visite : Le déroulé type
- Conclure une visite

Journée 7

- Obtenir et faire signer une offre d'achat
- Défendre les intérêts du vendeur et de l'acquéreur
- Pause déjeuner
- Les leviers de décision à enclencher
- Les techniques de négociation
- Le suivi de la vente et la recommandation
- Réussir une négociation immobilière

Journée 8

- Prendre tous les éléments
- L'estimation par capitalisation
- La méthode par comparaison
- Pause déjeuner
- Méthode par l'évaluation des coûts
- L'estimation collégiale
- Savoir rendre l'estimation

Journée 9

- Le SONCAS
- La méthode CAP SONCAS

- Pause déjeuner
- Le profil DISC, savoir l'analyser et en tirer profit
- Test sur le processus commercial en immobilier

Informations complémentaires

Durée : 63 heures de formation sur 9 jours

Pré-requis :

- Travailler dans une agence immobilière soit en tant que salarié ou tant qu'indépendant

Public concerné : Agent immobilier Négociateur immobilier (indépendant) Salarié d'agence immobilière

Tarif 3 000,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI)