

Commercial : Les fondamentaux du métier

Modalités pédagogiques

Durée : 7 heures, 1 jour

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : 1 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Cette formation vous permettra de maîtriser et d'actualiser vos connaissances dans l'environnement immobilier.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser les techniques commerciales indispensables à la pratique de la profession
- Perfectionner les techniques commerciales

Public visé et Prérequis

Public visé :

Directions immobilières, directions juridiques immobilières, avocats, notaires, agents en transaction et location immobilières, gérants immobiliers, syndics de copropriété et toute personne souhaitant se familiariser les grands principes, les acteurs et les activités spécifiques de l'immobilier

Prérequis :

Maîtrise de langue française

Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

Les freins à la conclusion des mandats

- Le comportement personnel
- Le savoir être
- Le savoir et le savoir faire

Identifier les objections

Le traitement des objections sur la base d'exemple pratiques

- Valider et compléter (oui et...)
- La transformation en question
- L'objection appui
- Le témoignage et l'interprétation
- La diversion, le silence
- Le CRAC
- Le frisbee (les trois étapes)
- Autres méthodes

Après-midi

Liste des réponses aux objections se pratiquant dans la profession

Les attitudes positives

Valider le mandat

Opter pour un mandat exclusif

- Savoir expliquer le mandat exclusif
- Sécuriser le vendeur
- Les avantages du mandat exclusif pour le vendeur

Organiser et conclure les visites

Mise en situation tout au long de la formation

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices de prises de vue et de développement numérique, des cas pratiques et des mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, paperboard, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en droit de l'immobilier depuis plus de 15 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.