

Être un stratège commercial en immobilier

Structurez votre activité commerciale : plan de prospection, prise de mandat, négociation et suivi client sur la durée.

Durée : 14 heures

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les

Tarifs : 99 € TTC (tarif direct) · 280 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Structurer une démarche de prospection et développer une posture commerciale positive
- Identifier les idées reçues et les erreurs récurrentes du métier
- Cartographier les compétences attendues et les étapes du parcours de l'agent immobilier
- Appliquer une méthode de vente structurée et identifier les besoins du client
- Traiter les freins et les peurs du vendeur et construire une présentation convaincante
- Mobiliser les moyens de publicité, l'étude de cas et le témoignage comme preuves
- Construire un réseau de prospects par le networking et les relations durables
- Pratiquer l'écoute active pour faciliter la conclusion
- Organiser un tunnel de vente et qualifier les leads entrants
- Distinguer le prospect réel du prospect non qualifié et gérer un client difficile ou mécontent

Public visé

Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Prérequis

Aucun.

Durée

14 heures

Modalité pédagogique

Formation à distance (e-learning), accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone.

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques rédigés, illustrations pratiques, quiz d'évaluation.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis par QCM en fin de parcours. Seuil de réussite fixé à 70 %. Le QCM n'est pas éliminatoire et peut être repassé sans limitation. Une évaluation de satisfaction est proposée à l'issue de la formation.

Délais d'accès

Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Attestation

Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours, mentionnant l'intitulé, le nombre d'heures et les matières suivies, conforme à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier.

Conformité réglementaire

Formation conforme à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet et à son décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972, à la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR, au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures par an ou 42 heures sur trois années

consécutives) et à l'arrêté du 18 février 2016 fixant la liste des matières entrant dans le champ de l'obligation.

Accessibilité et référent handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les modalités de suivi peuvent être adaptées après étude de la demande. Référent handicap : Khaled Tahraoui, contact@parcours-immo.fr, 07 62 37 91 92.

Programme de formation

- Partie I : Introduction : la prospection
- Partie II : Mindset du super agent immobilier
- Partie III : Les principes fondamentaux de la vente
- Partie IV : Créer un réseau de potentiels prospects
- Partie V : Attirer de nouveaux clients vendeurs
- Conclusion