Développer sa prospection
7h

Objectifs de la formation :

-Être capable d'optimiser son organisation

-Être en mesure d'identifier la nature d'une objection

-Être apte à s'adapter au profil de vente de son client

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.
Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).
Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.
C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7 heures en 1 jour
Prérequis : Aucun
Dates : à définir
Lieu : à définir
Modalités d'accès : à la signature de la convention
Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours
Tarif présentiel en Inter : 375€ HT soit 450€ TTC par personne
Tarif distanciel en Inter : 325€ HT soit 390€ TTC par personne
Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter obtenir un devis
Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

Société Eurobail Formation Copyright©

Eurobail Formation
679 Avenue de la République 59800 Lille
Téléphone 0374099114
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
32 59 11159 59 auprès du préfet
de région HAUTS-DE-FRANCE
MAIL :contact@eurobail-formation.fr

RCS Lille Métropole 910 619 584
SIRET 91061958400014
TVA intra FR40910619584
Code APE 8559A

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnement tout au long de la formation.
Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-naire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme audécret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont poséesà l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.
- Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente. Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Jour 1 (matin)

1)Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
Test de positionnement

2)Comment gérer sa journée de travail

Savoir respecter son horloge biologique pour optimiser sa production

3)Lutter contre la procrastination

Les pièges de la procrastination
La gestion des priorités
La matrice Eisenhower

4)Les techniques de prospection

Savoir se présenter
Structurer son discours pour séduire son client
Les 10 mots déclencheurs d'acte d'achat

Société Eurobail Formation Copyright©

Eurobail Formation
679 Avenue de la République 59800 Lille
Téléphone 0374099114
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
32 59 11159 59 auprès du préfet
de région HAUTS-DE-FRANCE
MAIL :contact@eurobail-formation.fr

RCS Lille Métropole 910 619 584
SIRET 91061958400014
TVA intra FR40910619584
Code APE 8559A

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnement tout au long de la formation.
Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-naire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

5)Réussir sa prospection

Le savoir-faire, savoir être et le savoir

Jour 1 (après-midi)

6)Réussir son phoning

Les règles d'or

7)Qu'est ce qu'une objection

Les différentes objections

8)La découverte client

Les déclencheurs d'achat de mon client
Les différents profils d'acheteurs (Le DISC©)
Le SONCAS

9)Le traitement des objectifs

Comment traiter l'objection
Les 3 « OUI », le CRAC , l'appui…

10)Savoir Closer avec son client

Les 6 closing

11)Test d'évaluation des acquis

QCM

12)Bilan de la formation

Tour de table

Société Eurobail Formation Copyright©

Eurobail Formation
679 Avenue de la République 59800 Lille
Téléphone 0374099114
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
32 59 11159 59 auprès du préfet
de région HAUTS-DE-FRANCE
MAIL :contact@eurobail-formation.fr

RCS Lille Métropole 910 619 584
SIRET 91061958400014
TVA intra FR40910619584
Code APE 8559A