

**216 rue Maurice le Boucher  
ZA de Tournezy  
34070 MONTPELLIER  
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**Maj le 12 02 2022**

## **Démarrer dans l'immobilier**

### **Parcours de formation initiale au métier d'agent immobilier dans la transaction**

#### **Le contexte :**

La conjoncture économique et la forte concurrence nécessitent plus que jamais que l'activité de l'agent immobilier soit organisée et planifiée selon des méthodes efficaces et pragmatiques. Cette formation permettra de répondre à des questions aussi précises que : comment prospecter ? Quels objectifs je dois me fixer ? Comment organiser mon action commerciale ? Comment découvrir les motivations de mon client ? ...

Cette formation s'adresse à tous ceux qui commencent ou ont commencé depuis moins d'un an le métier d'agent immobilier dans la transaction.

#### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Connaître le marché et le secteur de l'immobilier
- Savoir comment organiser son activité commerciale
- Savoir se fixer des objectifs
- Apprendre les règles de base de la prospection
- Apprendre à connaître son client
- Connaître les techniques de négociation

#### **PUBLIC VISE**

- Agents immobiliers démarrant dans la transaction

**PREREQUIS**    Aucun prérequis nécessaire

**DUREE ET DATE**    14 heures réparties sur 2 jours

**ANIMATEURS**    Mr André CONESA

#### **MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE**

Cette formation repose sur les principes de la pédagogie expérientielle :

**216 rue Maurice le Boucher  
ZA de Tournezy  
34070 MONTPELLIER  
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

- La pédagogie est active et participative.
- Elle est basée sur l'alternance d'exposés et de cas concrets . Des études de cas réels sont proposés permettant à chacun de se mettre en situation réelle de résolution de problème.
- L'intervenant fournit un support de cours .
- Cette formation peut être suivie en présentiel ou distanciel
  
- Formation référencée DataDock / Qualiopi
- Cette formation entre dans le cadre des obligations de la loi ALUR

**DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE** Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

## **PROGRAMME**

Accueil des participants et tour de table de présentation.

### **JOUR 1 :**

#### **Difficulté 1 : je ne connais pas suffisamment mon environnement**

- Connaître le marché de l'immobilier et son évolution
- Comprendre les comportements des nouveaux consommateurs.
- L'agent immobilier porteur de valeur ajoutée

#### **Difficulté 2 : je ne sais pas organiser mon action commerciale**

- Les différentes étapes de la prospection
- Savoir se fixer des objectifs
- La chaîne de transformation
- Les techniques de prospection
- La connaissance de son secteur

### **JOUR 2 :**

#### **Difficulté 3 : je ne sais pas évaluer un bien**

- L'avis de valeur
- Les aides à l'évaluation
- Les logiciels d'accompagnement

**216 rue Maurice le Boucher  
ZA de Tournezy  
34070 MONTPELLIER  
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

#### **Difficulté 4 : je ne sais pas mener un entretien avec un client**

##### **Connaitre l'entretien de vente :**

- les différentes phases de l'entretien
- la connaissance et la découverte du client
- les motivations du client
- Les différents types de questions
- La reformulation

#### **Difficulté 5 : je ne sais pas négocier avec un client**

- Savoir traiter les objections :
- Rebondir et reprendre la main
- Connaître les règles d'or de la négociation
- Jeux de rôle – étude de cas

##### **Compétences clés développées :**

- Connaitre son environnement
- Savoir mener un entretien client
- Connaître les basiques de la prospection commerciale
- Savoir mener une négociation

**VALIDATION DE LA FORMATION** QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation Loi Alur.