

Prospecter en adaptant sa communication au profil Acheteur Vendeur

Réf. : IM/31 – V.0 – 09/2024

CCI Formation Gers



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Reprendre les bases de la prospection immobilière
- Maîtriser les fondamentaux de l'exclusivité dans la relation client.
- Savoir adapter sa communication en fonction des profils des acheteurs et vendeurs selon la méthode des couleurs.
- Développer des stratégies efficaces pour optimiser la prospection.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir le savoir et les savoir-faire nécessaires à une prospection efficace et adaptée, en vue d'une employabilité en agence immobilière.

PROGRAMME

1 – La prospection

- Les bases de la prospection
- La prospection terrain
- La prospection téléphonique
- Les autres méthodes de prospection
- Les outils et bonnes pratiques de prospections

2 – L'exclusivité

- Pourquoi de l'exclusivité
- Étapes clés pour convaincre

3 – Adaptez votre discours au type d'interlocuteur

- Les caractéristiques de chaque type d'interlocuteur
- Comment les reconnaître.



Dates

16 juin 2025

Durée

1 jours soit 07 heures

Horaires

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Modalité pédagogique

Présentiel

Lieu

Centre de formation Auch

Tarif

315 € HT (378 € TTC)



Public concerné

Agents immobilier indépendants, directeurs d'agence, mandataires

Pré-requis

Connaître les fondamentaux de l'immobilier

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.



Sanction de la formation

Attestation de formation et évaluation du niveau d'atteinte des objectifs pédagogiques

PROCÉDURES DE POSITIONNEMENT

Questionnaire ou grille d'auto-positionnement en amont de la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'application sur les problématiques des participants et d'échanges d'expériences.
- Mise en situation, exercices pratiques, pédagogie participative

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis : Quiz de connaissances et/ou mises en situation
- Évaluation des acquis à froid entre 3 et 6 mois
- Evaluation de la Satisfaction Stagiaire : Questionnaire d'Évaluation de la Satisfaction

PROFIL FORMATEUR

Expert dans le domaine immobilier