

Développer et animer son activité immobilière

PROGRAMME DE FORMATION

CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

DATES OU PERIODE

Nous contacter

DURÉE

3 jours / 21h

LIEU DE FORMATION

Nous contacter

TARIFS

2490€ HT /pers

PRESENTATION DE LA FORMATION

Développer une agence immobilière par l'acquisition de méthodes et de leviers opérationnels

PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant développer une activité immobilière lucrative

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone. Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Penser un business immobilier innovant
- Bâtir une stratégie commerciale efficace
- Identifier votre assertivité collaborative
- Identifier vos profils client en immobilier
- Prospector par téléphone en immobilier
- Prospector physiquement en immobilier

- Animer vos ventes avec LinkedIn et l'intelligence artificielle
- Piloter la négociation immobilière avec méthodologie
- Renforcer votre pouvoir de négociation
- Gérer efficacement votre temps en immobilier
- Connaître son équipe commerciale
- Mener son équipe vers le succès
- Réussir le changement en immobilier
- Gérer le conflit

CONTENU

- **Penser un business immobilier innovant**
 - Appréhender l'innovation incrémentale
 - Appréhender l'innovation adjacente
 - Appréhender l'innovation de rupture
 - Appréhender l'innovation majeure
 - Evaluer les forces et faiblesses d'un marché
- **Bâtir une stratégie commerciale efficace**
 - Définir vos objectifs
 - Affiner votre ciblage
 - Définir vos moyens d'action
 - Planifier l'action mercatique et commerciale
 - Mettre en œuvre un processus commercial à 360°
 - Evaluer l'action commerciale
- **Identifier votre assertivité collaborative**
 - Interpréter vos messages contraignants
 - Décoder le message « sois fort ! »
 - Décoder le message « sois parfait ! »
 - Décoder le message « fais plaisir ! »
 - Décoder le message « fais effort ! »
 - Décoder le message « fais vite ! »
 - Décoder votre personnalité managériale selon MARSTON
 - Identifier le manager dominant
 - Identifier le manager influent
 - Identifier le manager stable
 - Identifier le manager consciencieux
- **Identifier vos profils client en immobilier**
 - Appréhender le client roi
 - Appréhender le client agressif
 - Appréhender le client indécis
 - Appréhender le client convivial
 - Appréhender le client pressé
 - Appréhender le client radin
 - Appréhender le client frimeur

- Le client savant
- Appréhender le client autoritaire
- Appréhender le client méfiant
- Appréhender le client râleur
- Appréhender le client anxieux

➤ **Prospecter par téléphone en immobilier**

- Faire preuve d'empathie
- Apprivoiser la clé de la prospection téléphonique
- Construire une accroche efficace
- Activer l'écoute active
- Se faire accepter
- Dominer par le silence
- Traiter les objections avec la méthode Yin & Yang
- Adopter la psychologie du leader sûr de lui
- Traiter le barrage secrétaire
- Utiliser votre sourire pour vaincre
- Organiser votre prospection selon Pareto

➤ **Animer vos ventes avec LinkedIn et l'Intelligence Artificielle**

- Appréhender l'enjeu de l'animation de réseau
- Optimiser votre marque personnelle
- Doper votre marketing personnel avec les outils de community management
- Augmenter votre présence avec Whatsapp
- Rencontrer vos clients
- Faites-vous recommander

➤ **Prospecter physiquement en agence immobilière**

- Définir vos objectifs
- Optimiser votre connaissance client par le KYC
- Utiliser les bons outils
- Optimiser votre prestance
- Répondre aux objections avec méthodologie
- Convaincre et persuader son interlocuteur
- Relancer le client avec la méthode Magnum
- Faites de vos clients des ambassadeurs
- Faites de votre CRM l'allié de votre suivi commercial

➤ **Piloter la négociation immobilière avec méthodologie**

- Se préparer pour gagner
- Optimiser sa prestance
- Découvrir pour comprendre
- Reformuler pour rassurer
- Traiter les objection avec dextérité
- Proposer sans trembler
- Conclure avec panache
- Prendre congés pour mieux revenir

- **Renforcer votre pouvoir de négociation en immobilier**
 - Comprendre la loi de Pareto
 - Optimiser votre agenda
 - Optimiser votre connaissance client
 - Concevoir un plan B
 - Anticiper votre victoire
 - Prendre le pouvoir
 - Etablir un rapport gagnant-gagnant
 - Convaincre et persuader
 - Négocier sur les principes
 - Traiter les objections avec maîtrise

- **Gérer efficacement son temps**
 - Diagnostiquer ses sphères de vie
 - Focaliser son temps sur ses activités à forte valeur ajoutée
 - Activer les quatre leviers de la gestion du temps en immobilier
 - Identifier les diabolins et les permissions
 - Gérer l'imprévu
 - Identifier vos zones d'influence et de pouvoir
 - Diviser par deux le temps de vos réunions
 - Utiliser la question jackpot
 - Relancer intelligemment
 - Automatiser vos tâches à faible valeur ajoutée
 - Gérer vos mails avec la méthode CAP
 - Faites de votre smartphone un allié

- **Connaître son équipe commerciale**
 - Appréhender le junior
 - Appréhender le pro
 - Appréhender le bosseur
 - Appréhender le requin
 - Appréhender le roublard
 - Appréhender l'artiste
 - Appréhender le rebelle
 - Appréhender le paresseux
 - Appréhender le retraité

- **Recruter et fidéliser en agence immobilière**
 - Rédiger une fiche de poste
 - Rédiger et publier une annonce d'emploi
 - Définir la nature du recrutement
 - Définir les critères de choix objectifs
 - Utiliser la technique de sédimentation CIII

- **Mener son équipe vers le succès**
 - Planifier pour réussir

- Réussir sa prise de fonction
- Manager par la preuve
- Savoir jouer de la transparence
- User de l'équité pour cimenter l'équipe
- Faire usage d'une main de fer dans un gant de velours
- Responsabiliser vos collaborateurs
- Savoir motiver et récompenser
- Maîtriser la gestion du conflit

➤ **Réussir le changement**

- Communiquer le changement
- Identifier le triptyque des résistances
- S'impliquer dans le projet de changement
- Etablir un plan d'évolution managériale
- Etablir un plan de formation
- Piloter le changement par le CRM

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositive, active et participative
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail : contact@erudeo.fr. Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adapter.
- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via l'application Zoom/Google MEET/ Microsoft Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : contact@erudeo.fr

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%