

	Jour 1 (Session 1)	Jour 2 (Session 1)	Jour 3 (Session 2)	Jour 4 (Session 2)
<b>Matinée</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>-Présentation de la formation : objectifs et bénéfices</li> <li>-Réalisation d'une présentation croisée               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recueil des attentes // plan de formation</li> </ul> </li> <li>-Reconstitution des étapes du métier de Conseiller</li> <li>-Savoir parler de l'immobilier en France / Connaître son secteur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>-Restitution et Ancrage Jour 1</li> <li>-Retour sur les étapes du métier de Conseiller en Immobilier Transaction</li> <li>-S'adapter aux réactions des clients : posture d'acceptation</li> <li>-Mise en situation en porte à porte : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>-Restitution des plans d'actions</li> <li>- Réponses sous forme de présentation au groupe sur les questions posées en session 1 au travers du code de déontologie de la Profession (2 heures)</li> <li>-Retour sur les étapes du métier de Conseiller en Immobilier Transaction</li> <li>-Découverte des étapes de rentrée d'un mandat de vente</li> <li>-Les préalables aux Découvertes clients :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'écoute active /La Gestion de la subjectivité</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>--Restitution et Ancrage Jour 3</li> <li>- Retour sur les étapes du métier de Conseiller en Immobilier Transaction</li> <li>-Fixation du prix :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les sources</li> <li>- L'outil « Le marché Tricolore »</li> <li>- La présentation de l'outil au client</li> </ul> </li> <li>-Mise en situation de présentation de l'outil vierge : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> </ul>
<b>Après-midi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Savoir calculer son potentiel marché</li> <li>-Planification de leurs actions prioritaires :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- de l'objectif au plan d'actions</li> <li>- Gestion du temps et loi de Pareto</li> </ul> </li> <li>-Préparer sa prospection :               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Découverte des biais : notamment l'effet de Halo</li> <li>. Découverte des principes de réciprocité, de pertinence</li> <li>. Les sujets gagnants</li> <li>. Favoriser l'échange en maîtrisant son SCORE (Souriant, Curieux, Observateur, Rigoureux, Enthousiaste)</li> <li>. Les préalables au terrain : scénario, outils, posture, les étapes</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mise en situation en phoning : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> <li>-Mise en situation de pige :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les objectifs poursuivis / les étapes /</li> </ul> </li> <li>Construction d'un scénario               <ul style="list-style-type: none"> <li>- briefing -jeux de rôle-debriefing</li> </ul> </li> <li>-Déterminer le nom de promo</li> <li>-Engagement sur plan d'actions intersession : 100 contacts + 10 estimations + 1 question à traiter sous forme de présentation de 3 minutes chacun sur la déontologie en session 2</li> <li>-Questionnaire de satisfaction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Découverte du vendeur, du bien :               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Générer la confiance / Recueillir les informations</li> </ul> </li> <li>-Découverte du projet : objectifs / intérêts clients / intérêts conseiller</li> <li>-Mise en situation Découverte du projet : briefing - jeux de rôle-debriefing</li> <li>-Vente du 2<sup>ème</sup> rendez-vous : marché rêvé / marché réel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Découverte de la technique BAC :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- rappel de l'importance du questionnaire</li> <li>- L'écoute active</li> </ul> </li> <li>-Découverte des leviers pour convaincre</li> <li>-Identifier les besoins et vendre ses services : Les différentes parties</li> <li>-Mise en situation de présentation de services : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> <li>-Engagement sur plan d'actions intersession : 100 contacts + 10 estimations + Questions à traiter sur les domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme et la transition énergétique</li> <li>-Questionnaire de satisfaction</li> </ul>
	<p><b>A la fin de la journée les participants savent :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Que tout en étant sur un marché porteur, ils ont choisi un métier exigeant</li> <li>- Qu'il est essentiel de connaître son marché et de prospecter pour réussir</li> <li>- Planifier leur activité en maîtrisant la gestion des tâches prioritaires</li> <li>- Qu'il est primordial de se préparer avant de partir à la conquête de son marché</li> </ul>	<p><b>A la fin de la journée les participants savent :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Que leurs attitudes et leurs réactions sont aussi importantes que leurs connaissances pour réussir</li> <li>- Réaliser un entretien de porte à porte</li> <li>- Réaliser un entretien en phoning</li> <li>- Réaliser un entretien sur une pige</li> <li>- Décliner leur objectif financier en actions à réaliser</li> <li>- Planifier leurs actions prioritaires dans leur agenda</li> </ul>	<p><b>A la fin de la journée les participants savent :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pratiquer l'écoute active</li> <li>- Gérer la subjectivité</li> <li>- Découvrir le projet du client</li> <li>- Expliquer comment fonctionne le marché de la Transaction</li> </ul>	<p><b>A la fin de la journée les participants savent :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment estimer la valeur d'un bien selon le marché à l'instant T</li> <li>- Comment présenter le prix au client</li> <li>- Faire une offre de services personnalisée</li> <li>- être convaincant</li> </ul>

	Jour 5 (Session 3)	Jour 6 (Session 3)	Jour 7 (Session 4)	Jour 8 (Session 4)
Matinée	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>-Restitutions des plans d'actions session 2</li> <li>-Réponses sous forme de présentation au groupe sur les questions posées en session 2</li> <li>-Retour sur les étapes du métier de Conseiller en Immobilier Transaction</li> <li>-Mise en situation de présentation de services : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>-Restitution et Ancreage Jour 5</li> <li>-Retour sur les étapes du métier de Conseiller en Immobilier Transaction</li> <li>-Présentation du prix :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- les étapes</li> <li>- les objectifs</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>-Restitution Plan d'action Session Présentielle 3</li> <li>-Réponses sous forme de présentation au groupe sur les questions posées en session 3</li> <li>-Retour sur les étapes du métier de Conseiller en Immobilier Transaction</li> <li>-Le suivi vendeur : fréquence / Méthodes / les étapes du Bilan de promotion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>-Restitution et Ancreage Jour 7</li> <li>-Découverte des étapes de retour de visite</li> <li>-L'accompagnement dans la prise de décision : Traitement des objections acquéreurs               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les techniques de dialogue</li> <li>- Les réponses</li> </ul> </li> <li>-Mise en situation sur les objections acquéreurs : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> <li>- Mener la relation acquéreur – vendeur lors de la prise d'une offre : les étapes</li> </ul>
Après-midi	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Faire prendre une décision au client</li> <li>-Accepter et s'appuyer sur les réactions des clients : Traitement des objections exclusivité               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les techniques de dialogue</li> <li>- Les réponses</li> </ul> </li> <li>-Mise en situation sur les réponses aux objections exclusivité : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Accepter et s'appuyer sur les réactions des clients : Traitement des objections prix               <ul style="list-style-type: none"> <li>- les outils à connaître</li> <li>- les réponses</li> </ul> </li> <li>-Mise en situation sur les réponses aux objections prix : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> <li>-Engagement sur plan d'actions intersession : actions + Questions à traiter sur le domaine juridique, économique et commercial</li> <li>-Questionnaire de satisfaction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Découverte des étapes de la Gestion de l'acquéreur</li> <li>-La Découverte Acquéreur :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les objectifs</li> <li>- Le financement</li> </ul> </li> <li>-Mise en situation sur la découverte Acquéreur : briefing -jeux de rôle-debriefing</li> <li>-La sélection des biens</li> <li>-L'organisation des visites</li> <li>-L'appel au vendeur/à l'acquéreur</li> <li>-La visite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Organiser et mener la relation client post-compromis</li> <li>-Rendre compte aux clients après la signature du compromis</li> <li>-Examen Final</li> <li>-Questionnaire de satisfaction</li> </ul>
	<p><b>A la fin de la journée les participants savent :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faire une offre de services personnalisée</li> <li>- Décider un client à choisir l'exclusivité</li> </ul>	<p><b>A la fin de la journée les participants savent :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accompagner un client dans la définition de son prix de mise en vente</li> <li>- Rédiger un mandat de vente</li> </ul>	<p><b>A la fin de la journée les participants savent :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Effectuer un suivi régulier et efficace de leur client vendeur</li> <li>- Définir le projet d'un client acquéreur</li> <li>- Organiser et mener à bien des visites</li> <li>- Mettre leur client acquéreur dans les meilleures conditions pour prendre leur décision d'achat</li> </ul>	<p><b>A la fin de la journée les participants savent :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Négocier et conclure</li> <li>- Rédiger une offre et un compromis de vente</li> <li>- Accompagner leurs clients acquéreur/vendeur jusqu'à l'acte authentique</li> <li>- Effectuer un suivi régulier et efficace de leur client acquéreur</li> </ul>