

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

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