



# FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

## INTITULÉ DE LA FORMATION :

### **L'ARGUMENTAIRE COMMERCIAL IMMOBILIER POUR SE DÉVELOPPER**

<p><b>PRÉ-REQUIS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier</b> mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.</li> <li>❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.</li> <li>❖ <b>Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux</b>, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ <b>Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</b></li> <li>❖ <b>Une connexion internet pour les formations à distance</b></li> </ul>
<p><b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Créer son argumentaire commercial.</li> <li>➤ Savoir l'utiliser.</li> <li>➤ Maîtriser son discours et conduire son prospect à la signature.</li> <li>➤ Se créer un book commercial (maquette).</li> </ul>
<p><b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</b></p>	<p>I. <b>SALLE</b> en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. <b>A DISTANCE</b> en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p> <p>III. <b>A DISTANCE</b> en e-learning : Plateforme disponible 24h/24 et 7j/7 - Accompagnement sur demande de l'apprenant via la plateforme ou téléphone du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00. - Assistant pédagogique et technique : Formateur Louis</p>
<p><b>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</b></p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures sur 2 jours ou 8h sur 1 jour si programme sur-mesure.</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 18h (précisés dans la convention)</p> <p>HORAIRES E-LEARNING : libres dans un laps de temps prédéterminé (précisés dans la convention)</p>
<p><b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail)</li> <li>2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers)</li> <li>3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</li> <li>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</li> <li>5. Évaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).</li> </ol>
<p><b>INTERVENANTS</b></p>	<p>- Expert formateur en techniques commerciales : + de 18 ans d'expérience</p>
<p><b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attestation de fin de formation</li> <li>✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)</li> </ul>
<p><b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation.</li> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 43 avis entre le 11/03/2021 et le 31/12/2023.</li> </ul>

<b>HANDICAP (Nous consulter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle.</li> <li>➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter.</li> <li>➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53</li> </ul>
<b>TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif)</li> <li>- Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning</li> <li>- Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences</li> <li>- Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage</li> <li>- Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)</li> </ul>
<b>DÉLAI D'INSCRIPTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.</li> <li>- E-learning : entrées et sorties permanentes.</li> </ul>

## PROGRAMME DE FORMATION

### \*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

### \*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

## JOUR 1

### \*L'ARGUMENTAIRE :

- Objectifs
- Utilisations
- Elaboration
- Le maîtriser

### ÉTUDE DE CAS

### \*CONSTRUCTION D'UNE OFFRE DE SERVICE CORRESPONDANTE

- Argumentaire et visuel : Construction et valorisation
- Dissuader le particulier de faire de la publicité en direct
- Les annexes : l'engagement, le mémo

### ÉTUDE DE CAS ET ATELIERS PRATIQUES

### \*TECHNIQUE D'ENTRETIEN POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Etape 1 : Connaître et conforter les insatisfactions du prospects
- Etape 2 : Implication sur les conséquences.
- Etape 3 : Présentation de vos services
- Etape 4 : Savoir conclure

### MISE EN PRATIQUE.

## JOUR 2

### 4 ATELIERS PRATIQUES

- Elaborer son propre argumentaire commercial : Services/Bénéfices et Avantages
- Se constituer un book commercial
- Réunir et organiser les preuves de réalisation et de satisfaction
- S'entraîner à utiliser son argumentaire en situation
- Sur les réseaux sociaux
- Sur les supports commerciaux

### APRES CHAQUE JOUR

### \*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

### \*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

### \*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques et vidéos afin de pérenniser les acquis.