



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>PRÉ-REQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ 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. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance
<p>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Créer son argumentaire commercial. ➤ Savoir l'utiliser. ➤ Maîtriser son discours et conduire son prospect à la signature. ➤ Se créer un book commercial (maquette).
<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</p>	<p>I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p> <p>III. A DISTANCE 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>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</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>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 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) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 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).
<p>INTERVENANTS</p>	<p>- Expert formateur en techniques commerciales : + de 18 ans d'expérience</p>
<p>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)
<p>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 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.

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

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.