

DÉVELOPPER SES VENTES ET PÉRENNISER SON ACTIVITÉ EN AGENCE IMMOBILIÈRE

MODALITÉS PRATIQUES

2 jours (14h), dont
2h consacrées à la
Déontologie.

VALIDATION FORMATION

Certification en vue
du renouvellement
de la carte d'agent
immobilier.

€ TARIF

500 € Nets de taxe
(250€ /jour)

VOTRE INTERLOCUTEUR

05 53 35 72 72
edc@campus.dordogne.cci.fr



OBJECTIFS

- Appliquer les obligations réglementaires du décret n° 2016-173 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.
- Exploiter le cadre commercial de la relation client pour favoriser le développement du chiffre d'affaires.
- Maîtriser les techniques de prospection, de développement de réseaux d'affaires, de développement commercial.
- Utiliser les réseaux sociaux et professionnels.
- Intégrer les fondements de la déontologie dans l'activité commerciale.



PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux professionnels détenteurs ou bénéficiaires de la carte T (carte professionnelle d'agent immobilier), les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.

Les salariés et agent commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Une formation participative favorisant les échanges entre participants et formateur
- Apports de connaissances théoriques illustrées par des exemples propres au secteur
- Supports documentaires
- Etude de cas concrets



INTERVENANT

L'animation de la formation sera assurée par Pascal Percheron, ancien Directeur Commercial pour un constructeur de maisons individuelles, ancien Conseiller Commercial chez Century 21 (élu meilleur vendeur sur un goal de 15 agences en 2012). Indépendant et conseil pour les entreprises, créateur de la chaîne Youtube «Les Tutos de l'Immo».

Diplômé de l'ESIAE Paris (diplôme homologué niveau II).

DÉVELOPPER SES VENTES

ET PÉRENNISER SON ACTIVITÉ EN AGENCE IMMOBILIÈRE



PROGRAMME DE LA FORMATION

1 - PROSPECTION ET ORGANISATION COMMERCIALE

Savoir organiser sa prospection afin de régulariser son activité

Connaître et maîtriser ses outils de prospection

Règles déontologiques appliquées à la prospection

- **Organiser son agenda**
 - Des obligations de la prospection
 - Conséquences d'une prospection non régulière
 - Techniques d'organisation de l'agenda
 - Gestion des priorités liées à l'organisation
- **Les différentes formes de prospection**
 - Prospection téléphonique directe
 - Prospection par la «pige» informatique
 - Prospection en porte à porte
 - Prospection passive (réseaux sociaux, panneau, publicité)
- **Panacher la prospection pour mieux réussir**
 - Savoir maîtriser les différentes techniques et les adapter à sa démarche commerciale
 - La Méthode AIDA (Attention, Intérêt, Désir, Action)
 - Réaliser un support de prospection
- **La déontologie en prospection**
 - Règles de savoir vivre
 - Attitude et pérennisation de son relationnel commercial

Exercices pratiques : FAQ + Aide à la réalisation des outils

2 - DÉVELOPPER UN RÉSEAU D'AFFAIRES

Comprendre l'importance d'avoir un réseau d'indicateurs d'affaires

Savoir développer un réseau

Respecter les règles déontologiques adaptées à la création d'un réseau d'affaires

- **Comprendre le réseau d'affaires**
 - Définition d'un réseau d'affaires
 - Les différents réseaux existants
 - De l'importance d'un réseau d'affaires
 - Définir ses objectifs commerciaux
- **Générer un réseau d'affaires**
 - Adapter son approche en fonction de ses objectifs
 - Premiers pas vers la création du réseau d'affaires
 - 3 objectifs à mettre en oeuvre
 - Définition d'un agenda d'actions spécifiques
- **Mise en place de son réseau**
 - Réaliser une analyse SWOT (forces/Faiblesses, Opportunités/Menaces)
 - Adapter sa mise en place en fonction de l'analyse
 - Se donner des objectifs «SMART»
- **La déontologie en affaires**
 - Règles de savoir vivre
 - Attitude et pérennisation de son relationnel commercial

Exercices pratiques : FAQ + Mise en place d'un programme avec un rétroplanning

DÉVELOPPER SES VENTES

ET PÉRENNISER SON ACTIVITÉ EN AGENCE IMMOBILIÈRE



PROGRAMME DE LA FORMATION (SUITE)

3 - ÊTRE PRÉSENT SUR INTERNET ET SE DÉVELOPPER PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Comprendre internet et les différents outils de communication

Choisir et développer un outil de réseau social de son choix

Règles déontologiques adaptées à l'utilisation des médias sur internet

- **Découvrir et comprendre internet**
 - Internet, les moteurs de recherche, le référencement
 - Les réseaux sociaux
 - Fonctionnement des outils internet et adaptation commerciale
 - Choix d'un support média
- **Les différents supports médiatique**
 - Facebook - Le journal ou la page Fan
 - Youtube ou l'art de «l'inbound marketing»
 - LinkedIn
 - Viadéo
- **Comment utiliser le réseau social**
 - Maîtriser son image et pourquoi
 - Comment générer des contacts et comment prospecter avec les réseaux sociaux
 - Initier une démarche de communication sur un média choisi par l'apprenant
- **La déontologie sur internet**
 - Règles élémentaires de l'image et du droit à l'image
 - Attitude et pérennisation de son image sur internet

Exercices pratiques : FAQ + Accompagnement au développement d'un réseau social

4 - RÉALISER DES VENTES ADDITIONNELLES ET PÉRENNISER SES MANDATS

Savoir saisir les opportunités de ventes supplémentaires

Connaître et maîtriser ses services

Règles déontologiques adaptées à la prospection

- **Les ventes additionnelles**
 - Du mandat de vente au mandat de recherche
 - Les partenariats bancaires
 - Les partenaires de l'amélioration de l'habitat
 - Règles de déontologie appliquées aux ventes additionnelles
- **L'écoute active et la valorisation des services**
 - Les 3 formes de services
 - Comment écouter les réels besoins de vos clients
 - Proposer un service et réaliser une vente additionnelle
 - Exemple de techniques de vente
- **La mise en oeuvre de la vente additionnelle**
 - Savoir s'entourer - Synergie entre vente additionnelle et création d'un réseau d'affaires
 - Comment proposer sans imposer (techniques de vente)
 - Se donner des objectifs de développements commerciaux
- **La déontologie en prospection**
 - Pourquoi la déontologie peut valoriser votre image de professionnel
 - Fidéliser vos clients par une attitude professionnelle intègre

Exercices pratiques : FAQ + Aide à la définition d'objectifs de développement personnel