ADIOME FORMATION
6 route de Pitoys
64600 ANGLET
Email: contact@magma-formation.com
Tel: 05 59 29 74 11

PERFORMER EN IMMOBILIER

Durée: 14.00 heures (2.00 jours) - Formation présentielle

Profils des stagiaires

- Agents immobilier

Prérequis

- Aucun

Modalités et délais d'accès

L'accès à nos formations peut être initié par l'employeur, à l'initiative du salarié, par un particulier, à la demande de Pôle Emploi …

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

Si la formation nécessite des prérequis, nous nous assurerons également que vous les remplissiez soit par des tests, soit par un audit téléphonique.

Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning inter-entreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Accessibilité

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrons ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP.

N'hésitez pas également à contacter notre référent handicap, Adelys DEMONT au 06.72.01.69.43 ou par mail : adelys@adiome.com

ADIOME FORMATION
6 route de Pitoys
64600 ANGLET
Email: contact@magma-formation.com
Tel: 05 59 29 74 11

Objectifs pédagogiques

- Développer son potentiel commercial
- Atteindre ses objectifs

Contenu de la formation

- Les bases de la réussite en immobilier
  - Responsabilité - Motivation profonde - Evaluer les taches - Planifier - Responsabilité personnelle
  - Créer des Pistes - Les objectifs - Les moyens - Le reporting
  - L'influence - Maitrise technique - Langage - Script
- Gestion du temps
  - Les « LOIS » du temps - Murphy - Parkinson - Illich - Carlson - Pareto - Fraisse
  - Objectifs SMART
  - Planification - Planning - Priorisation - Les clés d'une gestion du temps efficace
- Profiler ses clients
  - Communication et perception - Ecoute - Questionnement - Codage / Décodage - Cadre de Reference
  - SONCASE - Les personnalités - Adapter sa communication
- La relation client
  - DATA - Alimenter - Organiser - Utiliser
  - Prospection - Réseaux - Porte à porte - Pige
- Rappels sur la responsabilité de l'agent immobilier
  - Cadre légal
  - Déontologie
  - Discrimination
- Vendeurs
  - Fonctionnement des marchés et estimations - Déchiffrer le marché - Anticiper - Les outils d'estimations
  - Les objections - Découverte vendeur - Identifier et comprendre une objection - Traitement - Closing - Fidélisation
  - Maitriser - Communication - Gestion de conflits
  - Jeux de rôles : Simulation
- Acquéreurs
  - Trouver et capter - Les moyens - Capter - Fidéliser
  - Qualifier - Etude des besoins et motivation - Les types d'acquéreurs
  - Maitriser - Techniquement - Commercialement - Relationnellement
  - Closer une vente - Visite - Debriefing - Closing
  - Jeux de rôles

ADIOME FORMATION
6 route de Pitoys
64600 ANGLET
Email: contact@magma-formation.com
Tel: 05 59 29 74 11

Organisation de la formation

Formateur

Formation délivrée par un professionnel de l'immobilier : Christophe FELLI

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Salle comprenant : écran numérique, paperboard, vidéoprojecteurs, tables, chaises.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Questionnaire de validation des acquis.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation (à chaud et à froid).
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Tarifs et lieu

Tarifs

A partir de 640.00 € HT par personne soit 768.00 € TTC par personne

Nous pouvons vous assister dans la demande de prise en charge auprès de votre OPCO.

Sous réserve d'acceptation de la formation par l'OPCO, de ses critères de prise en charge, de ses conditions de financement et de paiement, il peut être possible selon les cas de ne pas faire l'avance des frais de formation.

Lieu

ADIOME 6 route de Pitoys 64600 ANGLET

A définir selon les dates de formation choisies et les disponibilités des salles.

Date de création du document : 24 janvier 2022

Dernière mise à jour du programme : 24/01/2022