

## INFORMATIONS PRATIQUES

### CONTACT ADMINISTRATIF

Maud Bochard  
formation@etan-groupe.fr

### DURÉE DE LA FORMATION

--> présentiel = 14h (par 1/2 journée)  
--> e-learning = 00h

### PRE-REQUIS

Secteur de l'immobilier.

### PUBLIC CONCERNÉ

Agent commercial, salarié du secteur  
immobilier.

### LES +

Formation orientée spécifiquement  
secteur immobilier avec partage  
d'expériences, mise en situation et  
ateliers collaboratifs. Suivi personnalisé  
post formation par téléphone et sur site  
pendant 2 mois.

### RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Maud Bochard, responsable  
commerciale.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation, jeux de rôles,  
exercices pratiques.

### EVALUATION

Fiche de validation des acquis en fin  
de formation.  
Reformulation des acquis oralement  
après chaque journée.

### ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de  
handicap, veuillez nous contacter.

### DATES PERSONNALISÉES

### TARIFS SUR DEVIS

Après analyse des besoins

MAJ : le 29/01/2024

# IMMOBILIER, RENFORCER SES ACTIONS COMMERCIALES



## NOTRE MISSION

Vous accompagner dans le développement commercial de votre activité tout  
en répondant aux exigences législatives de la loi ALUR.



## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Repenser l'approche commerciale 360° pour ouvrir à de nouvelles  
opportunités.
- S'approprier les bonnes pratiques de vente immobilière.
- Être connu et reconnu sur son secteur.
- Appréhender les outils numériques pour gagner en e-réputation.

## PROGRAMME



### 1ÈRE DEMI-JOURNÉE

#### 1/ Comprendre le marché de l'immobilier

Identifier les évolutions du marché.  
Connaitre la concurrence directe et indirecte.  
Situer les acteurs du marché de l'immobilier.

#### 2/ Se positionner pour être acteur sur le marché

Connaitre son offre.  
Evaluer son environnement.  
Identifier ses forces commerciales et points d'amélioration.



### 2ÈME DEMI-JOURNÉE

#### 4/ Prendre en compte l'humain

Comprendre le comportement humain.  
Interpréter les signaux verbaux et non-verbaux.  
Savoir rebondir efficacement face aux situations.

#### 5/ Créer une relation de confiance

Savoir écouter pour identifier le besoin.  
Reformuler pour confirmer les attentes.  
Être force de proposition pour accompagner plus loin.

## INFORMATIONS PRATIQUES

### CONTACT ADMINISTRATIF

Maud Bochard  
formation@etan-groupe.fr

### DURÉE DE LA FORMATION

--> présentiel = 14h (par 1/2 journée)  
--> e-learning = 00h

### PRE-REQUIS

Secteur de l'immobilier.

### PUBLIC CONCERNÉ

Agent commercial, salarié du secteur  
immobilier.

### LES +

Formation orientée spécifiquement  
secteur immobilier avec partage  
d'expériences, mise en situation et  
ateliers collaboratifs. Suivi personnalisé  
post formation par téléphone et sur site  
pendant 2 mois.

### RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Maud Bochard, responsable  
commerciale.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation, jeux de rôles,  
exercices pratiques.

### EVALUATION

Fiche de validation des acquis en fin  
de formation.  
Reformulation des acquis oralement  
après chaque journée.

### ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de  
handicap, veuillez nous contacter.

### DATES PERSONNALISÉES

### TARIFS SUR DEVIS

Après analyse des besoins

MAJ : le 29/01/2024

# IMMOBILIER, RENFORCER SES ACTIONS COMMERCIALES

3

## 3ÈME DEMI-JOURNÉE

### 5/ Identifier sa cible

Définir son secteur et ses lots de chalandise.  
Comprendre les attentes du secteur visé.  
Mettre en place une stratégie prospective.

### 6/ Mener une prospection efficace

Adapter sa technique de prospection en fonction de sa cible.  
Savoir s'appuyer sur des partenaires et des relais.  
Optimiser son réseau.

4

## 4ÈME DEMI-JOURNÉE

### 7/ Savoir bien communiquer pour mieux vendre

Que penser du digital ?  
Quels réseaux privilégier ?  
Comment communiquer efficacement ?

### 8/ Créer ses propres outils de vente

Comment se mettre en avant ?  
Quels supports utiliser ?  
Comment les diffuser ?