

INFORMATIONS PRATIQUES

CONTACT ADMINISTRATIF

Maud Bochart
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 Bochart, 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 13/09/2024

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 Bochart
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 Bochart, 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 13/09/2024

IMMOBILIER, RENFORCER SES ACTIONS COMMERCIALES



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.



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 ?