

DÉVELOPPER UN DISCOURS COHÉRENT POUR FACILITER LA RENTRÉE DE MANDATS



LA FORMATION

Si la loi Hoguet, en vigueur depuis 1970, régleme l'exercice des professionnels de l'immobilier, ils exercent leur activité avec conscience, dignité, loyauté, sincérité et probité. Il s'agit de garantir la bonne exécution de votre mission d'agent immobilier en s'attachant à donner la meilleure image de la profession et en s'interdisant tout comportement, action ou omission susceptible de porter préjudice à l'ensemble de la profession.

Les professionnels de l'immobilier doivent posséder les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'exercice de leur activité, ils ont une obligation de formation initiale et continue et doivent veiller au respect de cette obligation par leurs collaborateurs.

Faisant régulièrement l'objet des gros titres en matière de discriminations, le domaine de l'immobilier se doit d'être exemplaire en matière de lutte contre les discriminations. S'il semble qu'elle soit désormais bien entrée dans les mœurs professionnelles, la réglementation est déjà relativement ancienne et bien respectée dans l'ensemble. En effet, les propriétaires exigeant des clauses discriminatoires dans les mandats pour le choix de leurs locataires ou acquéreurs se sont faits rares. Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.



LES OBJECTIFS

- S'entraîner à la prospection et aux techniques de vente
- Gagner en efficacité et en performance dans la rentrée de mandats
- Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance client

LA DURÉE

Il s'agit d'une formation
d'une journée répartie
en 7h00.

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- **Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation**

Le nombre de participants est limité à 4 minimum et 12 maximum par session.

LE LIEU

La formation se déroulera
en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
gregory.guerot@cemstbarth.com



DÉTAILS

A) FORMALISER LA PRÉSENTATION DE SES SERVICES D'INTERMÉDIATION

- Préparer la rencontre préalable à la négociation
- Se fixer un objectif
- Comprendre le contexte et les motivations du client
- Définir avant chaque rendez-vous un Plan A, un plan B et un plan C
- Savoir présenter un mandat à son client
- Focus mandat SIMPLE / EXCLUSIF
- La solution du mandat SEMI-EXCLUSIF
- Confrontation du client sur le mandat exclusif
- Anticiper et gérer ses préjugés
- Créer une relation de confiance avec ses clients
- Les pouvoirs de représentation indispensables aux signatures d'actes

B) ASSURER ET NÉGOCIER UNE PRISE DE MANDATS « GAGNANT/GAGNANT »

- Avoir une attitude et un discours cohérents
- Savoir souligner les atouts de la méthode de l'agence
- S'affirmer en professionnel crédible et sûr
- Comprendre, connaître et utiliser les 3 sens d'un négociateur
- Comprendre, connaître et mettre en application les principes clés d'un négociateur
- Savoir découvrir le Projet, l'Urgence, la Motivation et la Problématique du client
- La méthode des 7 C
- Travailler l'aisance et le professionnalisme dans ses échanges commerciaux
- Maîtriser l'analyse comparative des biens sur le marché
- Comprendre ses prospects et détecter les signaux de la confiance



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint
- Le formateur s'appuiera sur des cas pratiques, exercices et exemples concrets

Méthode :

Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques et exercices.

Évaluation :

Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.



PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant d'agence ou de réseau

Les formations sont accessibles à tous les professionnels de l'immobilier. Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour suivre cette formation.

PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.



FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

La formation de vos projets commence ici....

LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponibles sur demande. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

**POUR VOUS INSCRIRE,
NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN
D'INSCRIPTION QUE VOUS TROUVEREZ EN ANNEXE
A NOUS ENVOYER PAR COURRIEL À
gregory.guerot@cemstbarth.com**