

L'ADAPTATION à UN NOUVEAU MARCHÉ IMMOBILIER LA REVOLUTION EN MARCHÉ

« C'est le moment ou jamais de prendre grand soin de nos Clients ! »

« Une Autre façon de Vivre la **R**elation **A**cquéreur, Pour **des résultats époustouflants !** »

« Une Autre façon de Vivre la **R**elation **V**endeur, Pour **des résultats étonnants !** »

Objectifs de la formation

Comprendre l'**H**istoire immobilière et s'en servir intelligemment

Être capable de proposer dès le début de sa recherche à votre Acquéreur le **M.R.E**

Être en capacité d'épurer votre Stock d'Acquéreurs et mieux rentabiliser vos visites

Savoir utiliser un Nouvel Outil que personne ne possédé : « **le D.P.I** »

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board - Présentation Power Point – Vidéo projecteur ou TV - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir associé d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

Evaluation : Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

Intervenant : Eric **GODET LA LOI** : Formateur spécialisé en transaction immobilière

Lieu & Date de la formation : à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 (**7 heures**)

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités & Délai d'Accès

Le **déla**i d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum). L'inscription est à réaliser via l'adresse email suivante : pluriel.competences@orange.fr

Une **convocation** avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation, elle précise également les horaires journaliers de la formation. Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2023)

Découverte et mise en place d'outils performants

I. La Connaissance de l'Histoire Immobilière

- Comprendre les grands cycles du marché immobilier
- Comprendre les incidences du contexte économique et financier sur l'immobilier
- Utiliser l'Histoire pour expliquer à vos clients les Stratégies à suivre
- Confectionner des outils imagés sous forme de graphes, camemberts, tableaux

II. L'Adaptation ad hoc au Marché & aux consommateurs

- Comprendre les changements de comportements et s'y adapter
- Comprendre les nouvelles attentes et y répondre
- Anticiper pour être compris et suivi par vos clients

III. La maîtrise des Outils innovants

Savoir vendre à votre Acquéreur le **M.R.E**

- Identifier le mode de **communication** privilégié de votre Acquéreur
- Valider ses **motivations**, ses attentes et ses facteurs moteurs
- Obtenir un accord de principe sur l'apport d'un **Servie Epatant** et **Différent**

Approvoiser les Services et les Engagements liés **au M.R.D**

- La « mise en bouche » du **Service Epatant** ou **V.I.P** dédié **au M.R.D**
- Brainstorming : les principaux axes à développer et services à offrir
- Une Découverte infaillible : « **Entretien poussé, Radiologie approfondie, Examen de contrôle, Tests pour approbation** »

Le Carnet de liaison **du M.R.D** : « **votre Bien Idéal à portée de main !** »

- Votre **Futur Acquéreur** devient votre **Priorité** grâce au **Carnet de Liaison**
- Les **Accords mutuels** pour un **Service & un Suivi** sans équivalence
- La **Garantie** de mise en œuvre de moyens étonnants
- **Brainstorming** : réflexions & travaux sur le **Carnet de Liaison**

Le **D.P.I** « **Diagnostic de Performance immobilière** » pour vos Vendeurs

- La **Réassurance** par la **pédagogie**
- Le **Suivi**
- Le **contenu du D.P.I**

Pour chaque thème abordé, un travail de réflexion collégiale sur la mise en place de nouveaux outils associé à la mise en place de cas pratiques est prévu.

« Feedbacks positifs et constructifs ... Analyses l'animateur ...Apport de solutions »

Synthèse & conclusion Quiz des connaissances