

18

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

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

CREATION DE NOUVEAUX OUTILS MISE EN PLACE DE COMPORTEMENTS INÉDITS DISCOURS AUTHENTIQUES & SURPRENANTS

« 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 d'interférer grandement sur la baisse des **P**rix de mise en vente

Renégocier habilement vos mandats pour concrétiser les ventes de demain

Prendre assurément le **L**EAD dans la Relation Client

Être en capacité d'épurer son Stock d'Acquéreurs pour choisir ses visites d'achat

Innover avec des outils originaux

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 **G**ODET **L**A **L**OI : 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 d'Accès

Le délai 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).

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 2025)

LA REVOLUTION EN MARCHÉ

I . La Connaissance de l'Histoire Immobilière = gage de succès

- 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 au Marché & aux Consommateurs = gage de maîtrise

- 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
- **S'imprégner** des comportements gagnants

III . La maîtrise des Outils innovants = assurance d'être différent

Savoir vendre à votre Acquéreur le M.R.E (Mandat de Recherche Exclusif)

- **Développer** le M.R.E et votre C.A en prenant de la Hauteur !
- **Construction** de l'Outil : les principaux axes à développer et services à offrir

Maitriser avec le Vendeur le Prix grâce au D.P.I (Diagnostic Performance immobilière)

- **La Réassurance** par la Pédagogie
- **L'interpellation** par l'Innovation

Un travail de réflexion collégiale sur la mise en place de nouveaux outils !

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

Synthèse & conclusion

Quizz des connaissances