



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : TR62-1 - Créer la différenciation pour développer son activité immobilière

Durée : 7h00

Type : Présentiel

Public

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier en recherche de performance et d'un développement différenciant.

Objectifs pédagogiques

- Sortir des concepts classiques afin de revenir au fondamentaux de la relation commerciale.
- Découvrir vos clients, à s'adapter à eux en fonction de leur génération
- Développer votre savoir être, à partager la consistance de votre métier, à créer des émotions positives chez vos clients.

C'est ce sur quoi nous vous proposons de travailler pendant cette formation animée de façon novatrice par deux intervenants et traiter les enjeux à travers des exemples concrets, des films vidéo et beaucoup d'interactions.

Pré-requis

La maîtrise du français, quelques années de pratique du métier et avoir des expériences professionnelles vécues.

Programme

Préambule : Evaluation des connaissances. Prise de recul sur la réalité de certaines attitudes commerciales (caricature ou pas)

- 1- L'immobilier, un métier de relations humaines
 - Explication et mise en pratique par un exercice de découverte d'une personne à travers ses spécificités et ses valeurs source d'émotions positives.
- 2- Focus sur le marché actuel : la réalité du marché



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : Meelk
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

et moyens à votre disposition

- Les tendances.
- Synthèse sociologique sur les différentes générations de clients en place.

3 - La culture précède toujours le comportement

- Jouez la confiance, la transparence et la proximité.

4- Développer votre savoir être

- Explication et outils.

5- La consistance de votre métier

- Incarnez une certaine vision de votre métier et partagez-les avec vos collaborateurs.
- Travaillez votre image.
- Créez des émotions positives.
- Communiquez sur vos résultats et vos réussites.
- Transformez un prospect en client.
- Les 4 modèles humains que vous rencontrez.
- Améliorez votre talent de communicant.

Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Moyens pédagogiques

Intervention sous forme de débats avec coanimation des deux intervenants. Apport théoriques et pratique notamment à travers des faits tirés de la vie réelle.
Support pédagogique / Quiz d'évaluation finale

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr). Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %
Questionnaire d'évaluation de la formation.

Matériel nécessaire

Papier et crayon

