



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Connaître ses vendeurs et ses acquéreurs pour vendre mieux et plus

Article L. 6353-1 du code du travail : « Les actions de formation professionnelle sont réalisées conformément à un programme préétabli qui, en fonction d'objectifs déterminés, précise le niveau de connaissances préalables requis pour suivre la formation, les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les moyens permettant de suivre son exécution et d'en apprécier les résultats... »

INTITULE	« Connaître ses vendeurs et ses acquéreurs pour vendre mieux et plus »
PUBLIC VISE	Agents Immobiliers - Négociateurs Immobiliers - Agents Commerciaux immobiliers
PRE REQUIS	Aucun
OBJECTIFS	Connaître son profil de vendeur (forces et faiblesses) Etre capable de reconnaître le profil des acquéreurs et des vendeurs Développer sa flexibilité pour s'adapter dans les différentes phases de la démarche commerciale
DUREE	1 jour (7h)
CONTENU	1- Le langage des couleurs : le DISC de Marston – les profils types RJVB 2- Les styles d'agents immobiliers : forces - faiblesses 3- Les clients vendeurs et acquéreurs selon leurs couleurs : comportement – questions fréquentes 4- Les étapes de la vente selon le profil du client : la relation de confiance – la découverte des besoins – l'argumentation – la conclusion – la confortation 5- Les obstacles : déclencheurs et signaux de stress – intervention appropriée de l'agent immobilier
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (jeux de rôle ou analyses de cas) Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
MOYENS HUMAINS	Sophie GAUTIER est diplômée de Grenoble Ecole de Management. 20 ans d'expérience professionnelle, au départ en agences de communication puis dans le management et le développement commercial en agence immobilière, lui confèrent une expertise reconnue en matière de méthodologie commerciale, de formation et de relations clients. Elle est par ailleurs certifiée sur la méthode Arc-En-Ciel Disc®. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO, organisme de formations en marketing et immobilier, immatriculée au RCS de Toulouse sous le n° 825 059 819, déclaré auprès de la DIRECCTE sous le n° 76310856931 et Datadocké.
MOYENS TECHNIQUES	Projection d'un diaporama. La formation peut se dérouler dans les locaux de la société cliente. Dans ce cas, le client s'engage à mettre à disposition une salle avec une prise électrique, un mur uniforme permettant la projection du diaporama et des tables et chaises en nombre suffisant pour chaque stagiaire et pour le formateur. La formation peut également se dérouler dans une salle louée par l'organisme de formation (avec frais supplémentaires) ; dans ce cas la salle de formation est adaptée au nombre de stagiaires inscrits avec tables et chaises en nombre suffisant et permettant la projection d'un diaporama. Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription (coordonnées ci-dessous).
MODALITES D'EVALUATION	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.

.../...



ATTESTATION

Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de l'action.

REGLEMENT

Un livret d'accueil comprenant le règlement intérieur de la formation est envoyé par mail à chaque stagiaire avant la formation.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : inter ou intra entreprise

Dates, lieu et horaires : Nous consulter ou voir l'agenda des formations inter entreprises sur le site <http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises>

Nombre de stagiaires : 6 minimum pour les formations Inter entreprises – 10 maximum

Tarifs (coût pédagogique) :

- *Formation inter entreprise : 300 € HT par jour et par personne (200 € HT pour les adhérents SIA)*
- *Formation intra entreprise : 1 200 € HT la journée pour la société*

CONTACTS

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40