



# PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

## Prospecter les vendeurs quand on est un ADB

<b>PUBLIC VISE</b>	Négociateur et Agents Commerciaux Immobiliers <u>rattachés à un administrateur de biens immobiliers</u>
<b>PRE REQUIS</b>	Connaître le mandat de vente et les obligations juridiques du négociateur immobilier
<b>OBJECTIFS</b>	Être capable de conquérir des vendeurs à partir des fichiers clients internes à l'agence Savoir développer la notoriété de l'agence et la prescription sur les sites des résidences gérées Savoir traiter les objections les plus fréquentes en prospection
<b>DUREE</b>	14 heures sur 2 jours

### CONTENU

#### **I – Introduction à la prospection en transaction immobilière**

- Les enjeux / Le marché
- Auto-diagnostic
- Les difficultés
- Les attentes et les freins des vendeurs
- Les erreurs fréquentes des négociateurs immobiliers
- Les piliers incontournables du succès en prospection
- Comment se fixer des objectifs de prospection atteignables ?

#### **II - Conquérir de nouveaux vendeurs à partir des fichiers clients de l'agence**

- Quels fichiers pour quels objectifs ?
  - RGPD / BLOCTEL
  - Les copropriétaires
  - Les bailleurs
  - Les vendeurs & acquéreurs
  - Les estimations
  - Les locataires
- Diversifier les moyens de communication
  - L'impact des médias sur le message
  - Les messages encartés
  - L'affichage
  - Les relais
  - Les prospectus et le boitage
  - Les mailings adressés
  - Les e-mailings et les outils de suivi
  - L'extranet copropriété
  - Le phoning
  - La présence physique
- Rédiger un mailing, un tract ou script de prospection téléphonique performant
  - Les 5 règles d'or
  - La méthode A.I.D.A.
  - Cas pratiques
- Préparer et planifier les actions de communication
  - Le calendrier de prospection agence
  - L'agenda de prospection individuel

#### **III – Développer la notoriété et la prescription sur des quartiers ciblés autour des résidences gérées**

- Devenir un expert local
  - La technique de l'escargot
  - La matrice de zone
- Les cibles de prospection
  - Nos cœurs de cible d'acquéreurs et de vendeurs
  - Où les trouver ?

.../...

- Développer la prescription
  - Le boitage et le porte à porte
  - Les réseaux locaux de prescripteurs
  - Les réseaux business
  - Les réseaux sociaux
- Le phoning de vendeurs sur des biens ciblés
  - La méthode LU-VU-TU couplée à la méthode A.I.D.A.
  - Cas pratique

#### IV – Faire face aux objections en prospection

- Introduction au traitement des objections
  - Les fondements de l’objection
  - Les principales erreurs à éviter
- Établir son catalogue d’objections
  - Recensement de toutes les objections du vendeur
  - Chercher et trouver l’objection derrière l’objection
  - Faire une ébauche de son propre catalogue d’objections et de réponses adaptées
- Traiter n’importe quelle objection avec méthode
  - Adoption de la technique A.C.I.P.A.C.
  - Les différentes phases à la loupe
  - Cas pratiques

#### V – Quiz et évaluation de la formation

<b>MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES</b>	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. Remise d’un support numérique à l’issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
<b>INTERVENANT(E)S</b>	Sophie GAUTIER est coach professionnel (coaching individuel – team building – coaching d’organisation) et formatrice. Elle est diplômée de Grenoble Ecole de Management, certifiée Coach & Team® et certifiée Arc-En-Ciel Disc®. Elle bénéficie de plus de 20 ans d’expérience professionnelle en management, développement commercial et marketing, en agences de communication puis en agence immobilière. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO, organisme de formation, immatriculée au RCS de Toulouse sous le n° 825 059 819, déclaré auprès de la DIRECCTE sous le n° 76310856931.
<b>MODALITES D’EVALUATION</b>	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 de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l’action et les acquis de la formation.
<b>SANCTION</b>	Remise d’une attestation individuelle de fin de formation à l’issue de l’action.
<b>ORGANISATION DE LA FORMATION</b>	<b>Formation</b> : présentielle et intra entreprise <b>Dates, lieu et horaires</b> : selon convention <b>Tarif</b> : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <a href="https://omyo.fr">https://omyo.fr</a> <b>Nombre de personnes minimum et maximum</b> : 5 à 10 participants maximum <b>Modalité et délai d’accès</b> : L’accès en formation est conditionné par le versement d’un acompte par l’entreprise. <b>Accès aux personnes porteuses de handicaps</b> (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l’entreprise, selon le besoin</li> <li>• Aménagements possibles en fonction du type de handicap</li> </ul>
<b>CONTACTS STAGIAIRES</b>	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – <a href="mailto:sophie.gautier@omyo.fr">sophie.gautier@omyo.fr</a> - 06 63 08 09 40