



## PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

### Prospection et rentrée de mandats en exclusivité

<b>PUBLIC VISE</b>	Négociateur et Agents Commerciaux Immobiliers <u>de moins de 3 ans d'expérience</u>
<b>PRE REQUIS</b>	Connaitre le mandat de vente et les obligations juridiques du négociateur immobilier
<b>OBJECTIFS</b>	Comprendre les enjeux de la prospection pour rentrer des mandats de vente Être capable d'organiser sa prospection sur son secteur Connaitre et s'approprier les différentes techniques Connaitre la méthodologie pour rentrer un mandat en exclusivité
<b>DUREE</b>	14 heures sur 2 jours
<b>CONTENU</b>	<p><b>JOUR 1 : LA PROSPECTION EN TRANSACTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Introduction sur les enjeux de la prospection externe et interne</li><li>• Faire son auto-diagnostic de prospection</li><li>• Savoir éviter les erreurs fréquentes et définir les piliers d'une prospection efficace</li><li>• Connaitre la méthodologie AIDA</li><li>• S'approprier les différentes techniques de prospection : le pouvoir de la recommandation - le boîtage et l'E-mailing - le porte à porte - le phoning / Pige - le networking - les réseaux sociaux</li><li>• Le script de prospection téléphonique avec la méthode LU-VU-TU (être en mesure de construire son propre script)</li><li>• Savoir organiser et planifier son action selon ses objectifs de résultat</li></ul> <p><b>JOUR 2 : REUSSIR LA RENTREE DE MANDAT EN EXCLUSIVITE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Eléments de diagnostic, ratios et indicateurs de performance</li><li>• Avantages de l'exclusivité pour le client et le négociateur</li><li>• Etablir le contact avec le vendeur : Prise de rdv – Préparation</li><li>• Prise de mandat : Les objectifs de vente en rentrée de mandat - Instauration d'un climat de confiance - Découvrir le bien et le vendeur - Evaluer le bien - Présenter ses services et Justifier les honoraires - Conclure et conforter</li><li>• Quiz et évaluation de la formation</li></ul>
<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.

.../...

## ORGANISATION DE LA FORMATION

**Formation** : présentielle et intra entreprise

**Dates, lieu et horaires** : selon convention

**Tarif** : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <https://omyo.fr>

**Nombre de personnes minimum et maximum** : 5 à 10 participants maximum

**Modalité et délai d'accès** : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise.

**Accès aux personnes porteuses de handicaps** (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) :

- Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin
- Aménagements possibles en fonction du type de handicap

## CONTACTS STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – [sophie.gautier@omyo.fr](mailto:sophie.gautier@omyo.fr) - 06 63 08 09 40