



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Vendre et défendre ses honoraires

PUBLIC VISE	Tous professionnels de l'immobilier
PRE REQUIS	Connaître les obligations juridiques du professionnel immobilier
OBJECTIFS	Être capable de cerner ce que l'on vend à travers les honoraires et se l'approprier Savoir construire son argumentaire de vente S'approprier la méthodologie d'une négociation gagnant/gagnant
DUREE	14 heures sur 2 jours
CONTENU	<p>JOUR 1 : VENDRE SES HONORAIRES</p> <ul style="list-style-type: none">• Savoir définir ses missions, les services induits, les responsabilités, et les limites de la prestation.• Être capable d'analyser le positionnement de l'agence par rapport à la concurrence.• Comprendre et savoir justifier l'écart de prix éventuel.• Savoir différencier ses clients « cœur de cible » et les autres ;• Dresser le portrait robot de son client et savoir identifier ses principales motivations d'achat.• Être en mesure d'isoler la problématique ;• Savoir exprimer les bénéfices de la prestation et donner les preuves ;• Être capable d'expliquer ses honoraires et d'anticiper les objections. <p>JOUR 2 : DEFENDRE SES HONORAIRES LORS D'UNE NEGOCIATION</p> <ul style="list-style-type: none">• SE PREPARER<ul style="list-style-type: none">○ savoir adopter la bonne attitude ;○ connaître la limite du désaccord ;○ savoir identifier les rapports de force ;○ être capable de définir les objectifs et choisir sa stratégie• NEGOCIER :<ul style="list-style-type: none">○ connaître les erreurs à éviter ;○ savoir dire non sans fermer la porte ;○ et ne rien lâcher sans retour• CONCLURE :<ul style="list-style-type: none">○ savoir quand conclure et s'arrêter de négocier ;○ être capable de formaliser les accords.• Quiz et évaluation de la formation
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. Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
INTERVENANT(E)S	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.
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 de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.

.../...

SANCTION

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 - 06 63 08 09 40