



## PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL

### Suivre et fidéliser ses vendeurs et ses acquéreurs

<b>PUBLIC VISE</b>	Négociateur, Agents Commerciaux Immobiliers, Managers Transaction
<b>PRE REQUIS</b>	Aucun
<b>OBJECTIFS</b>	Être capable d'optimiser son stock de mandats de vente Savoir utiliser sa base de données acquéreurs pour générer des opportunités de vente Favoriser la recommandation des anciens clients
<b>DUREE</b>	7 heures sur 1 jour
<b>CONTENU</b>	<b>I – Introduction</b> : Les différents leviers de transformation <b>II – L'optimisation du stock de mandats de vente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• La segmentation des mandats</li><li>• Le suivi différencié de ses vendeurs</li><li>• Les étapes du suivi</li><li>• Les prétextes</li><li>• Les modes de communication à privilégier</li><li>• Négocier une baisse de prix</li><li>• Négocier une exclusivité</li></ul> <b>III – Le suivi des acquéreurs</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• La segmentation des acquéreurs</li><li>• La découverte approfondie</li><li>• Le suivi après visite</li></ul> <b>IV – Les plans d'actions</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Plan de suivi des prospects / estimations</li><li>• Plan de suivi des prospects vendeurs</li><li>• Plan de suivi des prospects acquéreurs</li><li>• Plan de suivi des clients acquéreurs et vendeurs</li><li>• Indicateurs et analyse des stocks</li></ul> <b>V – Quiz et évaluation de la formation</b>
<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 (plan d'action personnel). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle.
<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.
<b>MOYENS TECHNIQUES DES FORMATIONS A DISTANCE</b>	La formation à distance est réalisée intégralement avec l'application ZOOM ou TEAMS. Lors de la convocation l'apprenant reçoit un lien d'accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu'un guide d'utilisation de l'application. Lors de sa première connexion, l'apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l'application. En cas de difficulté, il peut demander l'assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l'apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté.

.../...



#### MODALITES D'EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel.  
Emission des relevés de connexion de l'application ZOOM pour les formations à distance.  
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 ou à distance, en intra ou inter-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** : 6 à 12 participants maximum

**Modalité et délai d'accès** : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Pour les formations à distance l'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d'un micro, d'une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu'en Wi-Fi). Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs.

**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
- Adaptations 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

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h10	Inclusion	Présentation	Jeu	Néant
Introduction	0h20	Prendre conscience de l'impact du suivi client dans le développement commercial	Les différents leviers de transformation	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
L'optimisation du stock de mandats de vente	2h30	Adopter une méthodologie pour suivre ses vendeurs	La segmentation des mandats Le suivi différencié de ses vendeurs Les étapes du suivi Les prétextes Les modes de communication à privilégier Négocier une baisse de prix Négocier une exclusivité	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	
Le suivi des acquéreurs	1h30	Adopter une méthodologie pour suivre ses acquéreurs	La segmentation des acquéreurs La découverte approfondie Le suivi après visite	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	
Les plans d'actions	2h	Construire son propre plan d'action adapté ses besoins	Plan de suivi des prospects / estimations Plan de suivi des prospects vendeurs Plan de suivi des prospects acquéreurs Plan de suivi des clients acquéreurs et vendeurs Indicateurs et analyse des stocks	Travaux en sous-groupes Debrief	
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h20	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne	Ordinateur, tablette ou smartphone
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire	