



## PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL

### Conquérir les acquéreurs d'aujourd'hui

<b>PUBLIC VISE</b>	Négociateur et Agents Commerciaux Immobiliers
<b>PRE REQUIS</b>	Aucun
<b>OBJECTIFS</b>	Comprendre les comportements d'achat des nouveaux acquéreurs Maîtriser les différentes étapes de la vente de l'accueil à la conclusion Être capable d'augmenter son taux de transformation des acquéreurs
<b>DUREE</b>	7 heures sur 1 jour
<b>CONTENU</b>	<b>I - Les évolutions du marché</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les nouveaux comportements d'achat immobilier</li><li>• Une approche basée sur la confiance &amp; la différenciation</li></ul> <b>II – Un accompagnement global et différenciant</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fidéliser dès le premier contact</li><li>• Accueil téléphonique et physique</li></ul> <b>III – Un bien immobilier ne se vend pas, il s'achète !</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les étapes décisives</li><li>• La découverte des besoins et des motivations d'achat</li><li>• La notion de « vrai » acquéreur</li><li>• Visite et retour de visite</li></ul> <b>IV - La conclusion avec les acheteurs</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Techniques de conclusion</li><li>• Confortation de la décision</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 (jeux de rôle) 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.
<b>MODALITES D'EVALUATION</b>	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.
<b>SANCTION</b>	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

## DEROULE PEDAGOGIQUE

### Conquérir les acquéreurs d'aujourd'hui

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h10	Inclusion -recueil des attentes	Présentation des participants	Tour de « table »	Néant
I - Les évolutions du marché	0h30	Comprendre les comportements actuels et les besoins des acquéreurs	Les nouveaux comportements d'achat immobilier Une approche basée sur la confiance & la différenciation	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
II – Un accompagnement global et différenciant	2h00	Utiliser l'appel entrant pour une prise en charge globale de l'acquéreur	Fidéliser dès le premier contact Accueil téléphonique et physique	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Jeux de rôles Debrief entre pairs	PowerPoint
III – Un bien immobilier ne se vend pas, il s'achète !	3h00	Connaitre les étapes pour accompagner l'acquéreur jusqu'à la décision Savoir faire une découverte approfondie	Les étapes décisives La découverte des besoins et des motivations d'achat La notion de « vrai » acquéreur Visite et retour de visite	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Jeux de rôles Debrief entre pairs	PowerPoint
IV - La conclusion avec les acheteurs	1h00	Savoir quand et comment conclure la visite pour engager l'acquéreur dans un processus de décision	Techniques de conclusion Confortation de la décision	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	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	