

Réussir sa prise de mandat en transaction - Episode 1

1 Jour, 7 Heures
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 20/12/2022

380€ NET

Augmentez l'efficacité dans la prise de mandats ! (actuellement disponible à distance)

Objectifs

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, chaque participant sera en capacité de :

- Rappeler des principes fondamentaux de la vente immobilière et de ses techniques
- Augmenter l'efficacité commerciale par la prise en main d'outils, de techniques de vente ou de psychologie appliquée

Compétences visées

- Mieux se connaître pour mieux vendre: utiliser des outils de connaissance de soi pour améliorer sa performance dans la prise de mandats
- Intégrer ces différents outils pour favoriser le passage de prospects à clients

Public

Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateur en transaction

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s).

Prérequis : Aucun prérequis, sauf pour les formations à distance pour lesquelles il est nécessaire de disposer du matériel informatique (PC, webcam, micro) et d'avoir une bonne connexion internet.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Différencier la sphère d'influence et la sphère de préoccupation : atelier participatif

Réussir sa prise de mandat en transaction - Episode 1

Se connaître pour mieux progresser

- Réaliser le test d'Hermann simplifié
- Débriefing sur les résultats du test
- Lister des solutions pour communiquer de manière efficace avec une personne qui a un profil différent de nous

S'adapter pour mieux établir la relation avec autrui

- Utiliser la méthodologie H2O : analogie avec la dualité cerveau gauche et cerveau droit
- Se tester avec l'exercice des « Mots de vie » : outil issu des neurosciences qui constatent l'incapacité de l'inconscient à prendre en compte la négation

Découvrir autrui afin d'émettre des propositions

- Pratiquer la méthode des questions ouvertes selon la trame des « 4 P »
- User de la technique du BAC
- Organiser « l'escalier de la vente »

Analyser les postures et objections de son interlocuteur

- Pratiquer la PNL : Programmation Neuro-Linguistique
- Tester 9 techniques de levée d'objections

Conclure sa transaction

- Appliquer 4 techniques de conclusion

Valider votre P.A.C.TE. (Plan d'Action à Court Terme)

- Lister vos objectifs et moyens afin d'optimiser vos pratiques professionnelles

Dates & lieux

 Nous consulter

 La Roche sur Yon

Les points forts

Réussir sa prise de mandat en transaction - Episode 1

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.