



**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER**

TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

DE LA PROSPECTION A L'EVALUATION – 1/2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les outils de prospection dans le but d'optimiser les rentrées de mandats.
- Savoir estimer un bien.

PUBLIC VISE Agents immobiliers et négociateurs immobiliers débutants ou souhaitant se perfectionner.

PREREQUIS Aucun. Secteur TRANSACTION uniquement.

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours

ANIMATEURS Equipe Formatec

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques. La formation a lieu dans une salle de réunion de l'hôtel KYRIAD Prestige (135 rue de Jugurtha – ZA de Tournezy – 34070 Montpellier), équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.



**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER**

TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

DE LA PROSPECTION A L'ÉVALUATION – 2/2

PROGRAMME

JOUR 1 : Organiser et réaliser la prospection immobilière – 7 heures

- Accueil des participants, présentation
- Se persuader de la nécessité de prospecter pour performer
- Savoir se fixer ses propres objectifs : la chaîne de transformation
- Découvrir son profil commercial
- Connaître et utiliser les principaux types de prospection
- Lever les freins psychologiques
- Savoir traiter les objections
- Créer un script et un argumentaire téléphonique
- Cas pratiques et jeux de rôle
- Bilan de la journée, tour de table

JOUR 2 : Evaluation d'un bien – 7 heures

- Accueil des participants, présentation
- Définition des différents types d'évaluation
- Règles juridiques et précautions, jurisprudence commentée
- Les différentes techniques d'évaluation
- Savoir présenter une évaluation à un client
- Cas pratique et jeux de rôle
- Bilan de la journée, tour de table

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation Loi Alur.