

LE CAMPUS IMMO2

PROGRAMME DE FORMATION

N° enregistrement 11755914875 - Ne vaut pas agrément de l'Etat.



Maîtriser ses rendez-vous vendeurs pour signer plus de mandats

Format: Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

Date de diffusion: 06/04/2019

Durée totale estimée: 3h30

Métier(s): Transaction

Catégorie(s): Mandats exclusifs

PRE-REQUIS - aucun

PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
 - Agent commercial indépendant
 - Dirigeant de réseau immobilier
 - Dirigeant d'agence immobilière
-

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les 8 étapes de son 1er rendez-vous

- Appliquer des techniques pour prendre le contrôle de vos RDV vendeurs et ainsi optimiser votre taux de signature
- Conduire efficacement un 1er rendez-vous vendeur et réaliser une découverte cliente complète
- Présenter une offre de service et un plan d'action efficace et pertinent pour le client lors d'un R2
- Anticiper les différentes objections formulées par le client, mais aussi y répondre

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 - Présentation du formateur

- Vidéo - Qui est Yann Raoult et quel est son parcours ?

Module 2 - Maîtriser le 1er RDV vendeur

- Vidéo - Intro
- Vidéo - Se préparer au 1er RDV comme un pro
- Vidéo - Maîtriser les 8 étapes de son 1er rendez-vous
- Vidéo - Avant d'entrer chez votre client
- Vidéo - Maîtriser l'installation et prendre le contrôle du rendez-vous
- Vidéo - Les piliers d'une bonne découverte d'un client vendeur
- Vidéo - Les questions du script de découverte du client vendeur
- Vidéo - Visiter la propriété du vendeur et programmer le second rendez-vous
- Vidéo - La conclusion du 1er rendez-vous
- Vidéo - Jeu de rôle 1er RDV entre Yann et Florian
- Quiz - Évaluation de votre compréhension partie R1
- Exercice - Jeu de rôle avec un collègue – R1
- Téléchargez votre script de prise de contact R1

Module 3 - Les 5 étapes clés pour réussir son deuxième RDV vendeur (R2)

- Vidéo - Introduction au R2
- Vidéo - Quand mentionner le prix de l'estimation ?
- Vidéo - 5 étapes clés de votre R2

- Vidéo - La préparation du R2
- Vidéo - Reprendre le contrôle et annoncer le déroulé du RDV
- Vidéo - Retour sur le projet, reformulation et présentation de votre offre de service
- Vidéo - Présenter votre plan d'action
- Vidéo - Valider le principe de travailler ensemble avant de parler du prix
- Vidéo - Transition vers le traitement des objections
- Télécharger le script de présentation de l'offre de service et de l'analyse comparative de marché
- Quiz - Quiz d'évaluation de compréhension
- Exercice - Jeu de rôle avec un collègue – R2

Module 4 - Traitement des objections

- Vidéo - Les 3 principales sources d'objections
- Vidéo - Traitement des objections les plus courantes en RDV vendeurs
- Texte - Étude portant sur le biais utilisé par les acheteurs pour acquérir un bien
- Vidéo - Jeu de rôle R2 et objections
- Vidéo - Conclusion
- Quiz - Quiz de la formation
- Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation
- Corrigé du quiz de fin de formation

FORMATEUR.RICE(S)

Yann Raoult - *Formateur en TECHNIQUES COMMERCIALES IMMOBILIÈRES*

À la fois coach et formateur en performance immobilière, Yann est un passionné qui évolue dans le milieu de l'immobilier depuis près de 20 ans. Il est aussi courtier et conférencier immobilier à Montréal, au Québec (après l'avoir été en France).

 contact@yannraoult.com

INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE

★ **Satisfaction client:** 4,6/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation: 772**

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7.
- Exercices pratiques sous différentes formes (jeux de rôles, quiz, cas pratiques etc...)
- Assistance technique disponible du lundi au vendredi de 9h à 19h (heure France métropolitaine) par email, téléphone et chat instantané (hotline).
- Echanges pédagogiques avec nos formateurs (réponse sous 48h, jours ouvrés par messagerie asynchrone)
- Organisation de webinaires mensuels suivi de sessions d'échanges en live avec nos formateurs.

MODALITES D'EVALUATION

- Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances. Il faut avoir obtenu un score d'au moins 70% pour valider la formation.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation une fois cette dernière terminée (sur demande au support client).
- Délivrance d'une attestation de formation certifiée loi ALUR et d'un relevé de connexions pour justifier des heures effectuées.

TARIF(S)

Cette formation peut être souscrite à l'unité (299€ HT) ou bien via nos packages de formation de 7h (499€ HT) ou 14h (799€ HT). Nous proposons également plusieurs forfaits pour accéder en illimité à nos formations.

Pour en savoir plus, sur nos forfaits vous pouvez consulter la page suivante:

<https://lecampus.immo2.pro/pages/tarifs-forfaits>

ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

L'accessibilité de la formation varie selon le type d'offre souscrite.

- Accès pendant 1 an lorsque la formation a été souscrite à l'unité ou dans le cadre d'un abonnement illimité

- Accès pendant 6 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 14h
 - Accès pendant 3 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 7h
-

FINANCEMENT(S)

Il existe plusieurs solutions de financement selon votre profil.


- **Si vous êtes salarié** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'OPCO EP, dans la limite du plafond annuel fixé par l'OPCO EP.
 - **Si vous êtes dirigeant non salarié ou agent commercial indépendant** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'AGEFICE et par le FIF PL dans la limite du plafond annuel fixé par l'organisme financeur.
 - **Si vous êtes inscrit à Pôle emploi** : il est possible d'obtenir des financements par Pôle Emploi sous certaines conditions et selon les profils (demandeur d'emploi, salarié, indépendant).
-

PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations Le Campus se déroule en 3 étapes et peut se faire à tout moment.


1/ Prise de rendez-vous avec l'un.e des membres de notre équipe commerciale afin d'établir vos besoins exactes de formation.


Pour contacter notre **équipe commerciale**:

 +33 (0)1 76 38 10 09

 sophie@moobz.fr

Pour en savoir plus sur notre accessibilité handicap, veuillez contacter **Vincent Lecamus**:

 +33 (0)7 81 97 19 74

 vlecamus@moobz.fr

2/ Validation de l'offre de formation par l'acceptation du devis et la signature du contrat de formation

3/ Le règlement des frais de formation (ou preuve du future règlement).

DÉLAIS D'ACCÈS

Une fois votre inscription validée, vos identifiants vous seront transmis par email vous permettant d'accéder à notre plateforme en ligne sous 24h.
