

PROGRAMME DE FORMATION

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



Prospection téléphonique des propriétaires qui veulent vendre par eux-mêmes

Format: Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

Date de diffusion: 30/01/2019

Durée totale estimée: 1h00

Métier(s): Transaction

Catégorie(s): Techniques commerciales

PRE-REQUIS - aucun

PUBLIC CONCERNÉ

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'état d'esprit des propriétaires qui tentent de vendre seul

- Fixer vos objectifs de prospection téléphonique et planifier vos activités pour les atteindre
- Utiliser un script de prospection téléphonique qui a fait ses preuves
- Maîtriser les techniques de reprise du contrôle du rendez-vous et de traitement des objections
- Décrocher plus de rendez-vous lors de vos séances de prospection en pige immobilière

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 - Introduction à la formation sur la prospection téléphonique

- Vidéo - Introduction - Qu'allez-vous apprendre dans cette formation ? (aperçu gratuit)

Module 2 - Présentation du formateur

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

Module 3 - Comprendre l'état d'esprit des propriétaires qui tentent de vendre seuls

- Vidéo - Pourquoi les propriétaires ont besoin de vous et comment leur démontrer votre valeur ajoutée !

Module 4 - Quelle est la meilleure façon pour que les vendeurs évaluent vos solutions ?

- Vidéo - Votre seul objectif en prospection téléphonique : obtenir un RDV !

Module 5 - Fixer vos objectifs et planifier vos activités pour les atteindre

- Vidéo - Quelques règles avant de prendre le téléphone
- Vidéo - Fixer vos objectifs et planifier votre plan
- Votre tableau d'activité pour fixer vos objectifs

Module 6 - Le script de prospection téléphonique de Yann Raoult

- Vidéo - Comment utiliser le script de prospection téléphonique ?
- Votre script de prospection téléphonique

Module 7 - Dérouler le script téléphonique

- Vidéo - Script - Les premières secondes au téléphone

- Vidéo - Comment conclure un RDV téléphonique dans les règles de l'art ?

Module 8 - Reprise du contrôle du rendez-vous et traitement des objections

- Vidéo - Reprendre le contrôle du RDV s'il y a blocage
- Vidéo - Les objections courantes lors de la prospection téléphonique

Module 9 - Jeux de rôle

- Vidéo - Jeux de rôle - Objections propriétaires

Module 10 - Fin de formation

- Quiz - Quiz de fin de formation
- Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation
- Corrigé quiz 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:** 927

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 (199€ 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.
