

## Gardez le cap avec les formations obligatoires

### FORMATION

### MODULE 4

## « Comment réaliser une pige efficace Optimisation du téléphone »

DUREE - 7 heures

#### ➤ PUBLIC VISE

- Salariés d'agences immobilières, de la promotion construction.
- Responsables d'agences immobilières, négociateurs immobiliers indépendants.

#### ➤ PREREQUIS

- Expérience professionnelle du secteur immobilier.

#### ➤ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mesurer l'importance d'un fichier et de la gestion de l'information.
- Acquérir les connaissances de l'élaboration d'une trame d'appel efficace.
- Maîtriser l'argumentaire et le traitement des objections.
- Appréhender la préparation et le conditionnement d'une séance de pige.
- Maîtriser la pratique de la pige.
- Mesurer l'importance du suivi et de l'analyse de la performance.
- Améliorer la relation auprès de sa clientèle.

#### ➤ METHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 📄 L'action de formation débutera par une présentation de chaque stagiaire, du formateur et du programme de la journée de formation.
- 📄 Une documentation sur support papier ou numérique sera remise à chaque participant afin d'accéder aux connaissances de la formation.
- 📄 Le formateur possède une bonne expertise technique et pédagogique sur le thème traité pour répondre aux objectifs de la formation.

#### La formation comporte :

- ✓ Exposé théorique.
- ✓ Echange avec les stagiaires.
- ✓ Cas pratiques et exercices.
- Le formateur est disponible pour apporter des réponses aux questions pendant la formation.
- Les moyens d'encadrement des stagiaires seront assurés par le formateur et/ou la direction de MONCOUET FORMATION

<p>➤ <b>SESSION</b></p>		<p>➤ <b>EQUIPEMENTS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tableau - Paper-board</li> <li>✓ Vidéo projecteur HDMI - WiFi</li> </ul>	<p>➤ <b>LIEU de la FORMATION</b></p> <p>55 avenue Louis Bréguet Bâtiment Hermès - Etage 2 31400 TOULOUSE</p> <p>Sur place</p> <p>A proximité</p>
<p>➤ <b>HORAIRES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 8 h 45 à 12 h15 &amp; de 13 h 45 à 17 h 15. Pause 1/4 heure par demi-journée</li> <li>■ Groupe de 10 personnes - la journée : <b>250 €uros / personne</b></li> </ul>			

*Comment réaliser une pige efficace Optimisation du téléphone*

➤ **CONTENU PEDAGOGIQUE**

- La préparation :

- **Le fichier –« un trésor »**
  - Définition - le marché - le sourcing
  - Gérer l'information – les outils de traitements
  - Analyser l'information
- **Élaborer une trame d'appel**
  - Un seul objectif = le rendez vous
  - Les « 8 conseils »
  - Savoir se présenter, développer un argumentaire, conclure
  - Méthode « croc » – Méthode interactive
- **Les objections et leurs traitements**
  - Connaître les principales objections
  - Les isoler - Méthode « de l'entonnoir »
  - Les traiter - les réponses

- La pige – « Convaincu-Convaincant » :

- **Se mettre en conditions**
  - Choisir un lieu, une tenue, un moment
  - Se conditionner mentalement
- **Le téléphone**
  - L'appréhension, les conséquences
  - Communication non verbale
  - Les solutions.
- **Appeler et rappeler**
  - Le suivi.
  - La constance, la persévérance

- Performer :

- **Se fixer des objectifs**
- **Mesurer sa performance**
- **Progresser**
- **Planifier et anticiper son activité**

- Mise en pratique :

- **Mise en situation et jeux de rôle**

➤ **MOYENS D'EVALUATION**

- 📄 En fin de formation, afin de permettre d'évaluer les acquis de la formation, des études de cas et / ou mises en situation seront réalisées.
- 📄 Le formateur est disponible pour apporter des réponses aux questions après l'évaluation.
- 📄 Une évaluation finale sur la qualité de la formation est également remise à chaque stagiaire.

➤ **NOM ET QUALITE DU FORMATEUR**

- ▶ TOUCHE Jean – Formateur et praticien.

Fort de son parcours en enseignement supérieur, depuis de nombreuses années en responsabilité des ventes auprès d'un grand groupe immobilier, Agent immobilier attaché au terrain par passion, partage ses connaissances au travers de la formation depuis plus de 15 ans.

Formation et diplômes :

- Enseignement supérieur.
- Agent immobilier depuis 1983
- Animateur des ventes en immobilier depuis 1987.
- Responsable des ventes depuis 1993.

Thématiques d'intervention :

- Les techniques commerciales
- Le mandat simple et exclusif
- Organisation et relation client
- Plus-value immobilière