

# Devenir Conseiller Immobilier Indépendant : Sectorisation & positionnement stratégique

*Tu veux booster ton activité immobilière avec une vraie vision d'entrepreneur ? Cette formation est faite pour toi. En une journée, tu vas définir ton positionnement, choisir ta cible, fixer des objectifs commerciaux clairs et bâtir un plan d'action efficace sur 90 jours. Tu repars avec ton Business Model Canvas, tes KPI, et une stratégie prête à déployer. Tu ne subiras plus ton activité, tu vas la piloter. Prêt à faire passer ton business au niveau supérieur ?*



## Durée

1 JOUR (7 h) peut être fractionné en deux sessions  
En présentiel ou distanciel



## Public visé

Cette formation s'adresse à :  
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente  
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



## Niveau requis

Aucun - apprendre les bases du métier



## Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise



## Objectifs

- Comprendre et appréhender son secteur
- Savoir définir une stratégie
- Diversifier et optimiser sa prospection pour la rendre plus efficace et plus ludique
- Apprendre à construire un argumentaire varié
- Connaître les conditions de mise en œuvre pour optimiser ses retours de visite



## Programme

### Définir les objectifs commerciaux

- Définir des objectifs propres à son agence
- Les critères de validation d'un objectif réalisable
- Déterminer les freins à l'action

### Analyse stratégique du marché

- La sectorisation : connaître son secteur et son environnement
- L'importance de l'étude de potentialité et de l'étude de marché
- Définir et piloter son secteur / Organiser une veille de prospection

### Identifie tes prospects (vendeurs et acquéreurs)

- Organiser ses données
- Identifier les typologies des biens immobiliers pouvant être loués ou vendus
- Appréhender la périodicité du marché
- Identifier les sociostyles vendeurs-acquéreurs
- Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients

### Organise ta prospection commerciale

- Les différentes méthodes de prospection physique et leurs rendements : porte-à-porte, phoning, pige, mailings, flyers, ambassadeurs, anciens clients, actions de marketing local, etc
- Organiser son agenda et son planning de prospection
- Préparer sa démarche commerciale au téléphone et en face-à-face
- Optimiser son relationnel et sa prospection physique (porte-à-porte)
- La pige
- Développer une approche digitale
- Valorisation de l'agence

### Mesure des performances de la stratégie commerciale

- KPI : les indicateurs-clés à avoir
- Mesure de la performance de vos actions



- des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

*Session de 1 à 6 participants*



## Prix

Inter : 294€ht (352.80€ttc) par personne

Intra : contactez-nous

- Gagner du temps de travail

### Les plus :

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour élaborer sa stratégie
- Accompagnement à la définition de son plan d'action de 90 jours avec la définition d'une stratégie d'approche pour les prospects
- Mise en place de scénarios de prospection
- Rédaction de messages personnalisés pour la prospection physique
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

### Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

