

Devenir Conseiller Immobilier Indépendant : Technique commerciale & relation client

Tu veux capter plus de mandats, persuader dès le premier rendez-vous et fidéliser tes clients comme un pro ? Cette formation est faite pour toi. En deux jours, tu vas maîtriser les techniques de prospection, les entretiens vendeurs et acquéreurs, l'estimation, le closing, le suivi client et l'utilisation d'un CRM. Tu repars avec des scripts concrets, des outils pratiques et un vrai plan d'action. Si tu veux passer un cap dans ta carrière immobilière, c'est maintenant que ça se joue. Prêt à booster ton efficacité commerciale ?



Durée

2 JOURS (14 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



Objectifs

- Maîtriser les techniques de persuasion et de fidélisation.
- Savoir capter la confiance du client, vendre son service, gérer les objections.
- Accompagner efficacement vendeurs et acquéreurs tout au long du processus de vente.
- Utiliser des outils de suivi client pour structurer son activité commerciale.



Programme

Techniques de mise en confiance & attitude gagnante

- Les fondamentaux de la relation commerciale en immobilier
- Le principe du Triple Win : Gagnant pour le client, pour soi, pour le marché
- La proxémie et l'intelligence relationnelle : distance, posture, langage corporel
- La vente empathique : reformulation, écoute active, intelligence émotionnelle
- L'impact de l'attitude : confiance, posture de leader, alignement verbal/non verbal

Prise de mandat : l'entretien vendeur

- Préparation de l'entretien : objectifs, support, mindset
- Structure de l'entretien vendeur :
 - ✓ Accueil & mise en confiance
 - ✓ Découverte : motivations, projet, contraintes
 - ✓ Présentation de la méthode de travail
 - ✓ Détection & traitement des objections (honoraires, exclusivité, autre agence...)
 - ✓ Signature du mandat : techniques de closing et engagement

Estimation & argumentation

- Notions fondamentales : valeur vénale, prix de marché, attractivité
- Méthode comparative : analyse des biens comparables, critères de pondération
- Comment défendre son estimation face à un vendeur sceptique
- Argumentation efficace : techniques d'explication et de persuasion
- Cas de jurisprudence (responsabilité engagée)

Accompagnement acquéreur

- Qualification précise de l'acheteur : budget, critères, faisabilité



- en confiance et en maîtrise 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 8 participants*

- Organisation et pilotage des visites : créer l'effet coup de cœur
- Techniques de vente pendant la visite : mise en scène, storytelling
- Suivi et relances post-visite : créer l'urgence, recueillir les objections

Gestion de la relation client (CRM & suivi)

- Règles d'or du suivi client efficace
- Présentation d'un CRM immobilier (Outils : Odoo ou Excel)
- Relances et scénarios de suivi (vendeur & acquéreur)
- Reporting régulier aux clients vendeurs : valoriser son travail

Les plus :

- **Jeu de rôle : Entretien acquéreur (qualification + visite)**
- **Simulation complète : de l'accueil à la signature du mandat**
- **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

