

# La pige immobilière : DÉCLENCHER UN RENDEZ-VOUS DE MANDAT

*La pige immobilière est l'un des outils de prospection les plus redoutés, tant par les agents immobiliers que par les clients, et en même temps, c'est aussi l'un des outils de prospection les plus efficaces pour rentrer un mandat instantanément. S'adressant directement à des prospects vendeurs, la pige immobilière est l'outil de rentrée de mandats par excellence. Cette formation vous permettra d'apprendre les techniques commerciales essentielles pour mettre en place les fondamentaux du métier d'agent ou conseiller immobilier*



## 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



## Modalités d'accès & accessibilité

**Délai d'accès** : inscription  
minimum 48 h avant la date de  
formation inter-entreprise

*Accessibles à tous, y compris  
aux personnes en situation de  
handicap (voir page 11)*



## 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"



## Objectifs

- Comprendre en quoi consiste la prospection immobilière ?
- Savoir définir une stratégie
- Savoir élaborer un scénario d'appel adapté à la cible dans le but de prendre un rendez-vous
- Adopter les bonnes postures au téléphone
- Savoir gérer les informations commerciales
- Savoir organiser sa relance téléphonique
- Savoir argumenter et répondre aux objections



## Programme

### La prospection dans son ensemble

- La prospection immobilière – pige ?
- La réglementation
- Réussir sa prospection : démarche proactive
- L'intégrée dans sa stratégie

### Organiser sa prospection

- La qualité de la cible de prospection : le fichier prospects, comment qualifier,
- Le CRM, utiliser les données disponibles,
- Mettre en place le suivi de la prospection,
- Organiser son temps d'appel et de RDV externes/la semaine type ou le mois type du commercial.

### Les étapes d'une prise de RDV par téléphone : scénario d'appel

- Se présenter
- Demander l'autorisation
- Passer les barrages,
- Susciter l'attention,
- Travailler l'accroche,
- Présenter l'objet de l'appel,
- Rassurer,
- Poser quelques questions de découverte, adaptées à la cible
- Fixer le RDV
- Recueillir les adresses, les adresses mails,
- Traiter les objections fréquentes,
- Prendre congé

### Tracer son appel

- L'importance de la prise de note
- L'alimentation du CRM/outil client



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 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

- Le suivi des contacts
- La transmission des informations

### **Les attitudes au téléphone**

- La voix,
- Le vocabulaire,
- L'écoute,
- Les postures (ton, attitude, rythme...).

### **Les plus :**

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour élaborer sa stratégie
- Accompagnement à la définition de son plan d'action avec la définition d'une stratégie d'approche pour les prospects
- Mise en place de scénarios de prospection pige
- Rédaction de messages personnalisés pour la pige
- 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 et attestation loi ALUR
- 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

