



DOMAINE : Commerciale

NATURE DE L'ACTION : Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

Référence : FORM1_CCIAL 01

PUBLICS : Indépendant, dirigeant, salarié souhaitant acquérir les techniques de la prospection

PRÉREQUIS : Aucun

JOURS/HEURES : 2 jours – 14 heures

MODALITÉS : Présentiel

TARIFS (HT) : cf site internet

Formation finançable par les OPCO - FAF

NBRE DE STAGIAIRES : 10 à 15 personnes

DATES : Calendrier ou Sur demande

LIEU : France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

LOI ALUR : La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

ADMISSION : Pour toutes les formations, une étude des besoins est réalisée permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

ACCESSIBILITÉ : Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



DÉLAIS D'ACCÈS : Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles et du mode de financement. Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

RENSEIGNEMENTS :
contact@qualizo.fr

<p>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</p> <p>A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de construire et mettre en oeuvre sa stratégie de prospection pour pérenniser son activité.</p> <p>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Formaliser ses objectifs selon le modèle SMART ○ Savoir choisir, mettre en place et suivre ses indicateurs d'objectifs ○ Améliorer sa prospection client en développant ses capacités de communication ○ Etre capable de gérer les objections ○ Acquérir et mettre en oeuvre les bases de l'écoute active ○ Acquérir les bases des outils de la rencontre dans la prospection <p>OUTILS & MOYENS PÉDAGOGIQUES :</p> <p>Paper board, tous outils permettant la création d'une carte mentale, mise en pratique</p>	<p>EQUIPE</p> <p>Responsable pédagogique, qualité et handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Carole SOMMER (06 30 07 91 71) ○ Yoann TRUWANT (06 46 62 58 28) <p>Responsable comptabilité</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Justine MEHL (06 76 48 58 48) <p>Service administratif</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ contact@qualizo.fr <p>Equipe formatrice :</p> <p>Yoann TRUWANT :</p> <p>Formateur spécialisé en management et force commerciale, il a managé et formé de nombreuses équipes commerciales au cours de sa carrière. Spécialisé dans l'apprentissage, la gestion d'équipe, gestion de conflits, gestion des organisations, gestion du stress et dans l'accompagnement au changement. 15 ans d'expérience dans le management. 5 ans d'expérience en qualité de responsable des ventes d'une force commerciale du sud de la France pour promouvoir et développer la vente directe en porte à porte.</p> <p>Dirigeant de Connectoevolution et co-dirigeant de QUALIZO</p>
<p>METHODES PEDAGOGIQUES</p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre le formateur et les apprenants.</p>	<p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p> <p>Avant la formation : Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.</p> <p>En fin de formation : Evaluation sous forme de QCM permettant d'acter la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% est attendu pour valider intégralement la formation</p> <p>Post formation : Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.</p> <p>Formation qualifiante : Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures réalisé de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.</p>

PROGRAMME

MODULE 1 : La pratique de la prospection

- Introduction à la formation : Mise en place d'un jeu de la rencontre pour la présentation des participants
- Mise en situation au travers du jeu de la prospection.
- Debrief de la mise en situation.
- Maîtriser et comprendre l'importance de sa posture.
- La règle des 3 V d'Albert Mehrabian (verbal, para verbal et corporelle)
- Les règles d'or de la prospection

Mise en pratique : Mise en situation des stagiaires avec un rôle à respecter en situation de prospection immobilière, atelier en binôme.

MODULE 2 : Améliorer sa relation client par la communication et le conseil en utilisant des outils de la pédagogie.

- Remise en situation au travers du jeu de la mise en situation.
- Comprendre et s'approprier des outils de la pédagogie pour améliorer sa relation client.
- Comprendre les grands principes de la pédagogie pour communiquer.
- Instaurer un climat de confiance dans sa capacité de rencontre.
- Expliquer, répondre en utilisant des outils qui ne sont pas des discours techniques : Savoir comment répondre aux objections.

Atelier pratique : Mise en situation dans un acte de prospection entre les participants à la formation

MODULE 3 : L'écoute active

- Introduction de la journée : L'écoute active un outil d'aide à la connaissance client et à la détermination de ses besoins.
- S'approprier des méthodes de questionnement, un outil du renforcement de sa communication.
- Un outil d'aide à la compréhension, reformulation et au renforcement positif.

Atelier pratique : Jouons à croiser le questionnement en prospection.

MODULE 4 : Formaliser des objectifs et mettre en place des indicateurs.

- Qu'est ce qu'un objectif ?
- Acquisition de l'outil SMART pour la détermination des objectifs de prospection et/ou d'acquisition de mandat.
- Formaliser des objectifs en fonction de son activité. Comment partir de son temps de travail pour établir une notion de résultat ?
- En individuel, élaborer ses propres objectifs (Formation action) et Mettre en place des indicateurs pour le suivi des objectifs.

Evaluation de fin de formation sous forme de QCM validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation – Enquête de satisfaction



VALORISER UN BIEN IMMOBILIER POUR FAVORISER L'ENGAGEMENT DE L'ACHETEUR



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

En vous inscrivant à la formation, vous acceptez les CGV de QUALIZO et son règlement intérieur qui sont accessibles sur notre site www.qualizo.fr

A votre inscription, diverses informations sont conservées pour traiter votre dossier et justifier de l'action de formation.

Les formations de QUALIZO sont des formations protégées par les droits de propriété intellectuelle. Vous reconnaissez que le contenu de cette formation est protégé par des droits de propriété intellectuelle. Il vous est interdit de modifier, publier, transmettre, enseigner, distribuer, représenter, transférer ou vendre, créer des versions dérivées ou exploiter de quelque façon que ce soit une quelconque partie du contenu de cette formation, en tout ou en partie.

Le fait de disposer de support de formation et autres outils pédagogiques ne vous donne aucun droit de propriété sur ce contenu. Il vous est strictement interdit de modifier le contenu ou de l'utiliser à d'autres fins, notamment sous forme imprimée.

En cas de découverte de formation pluripersonnelle, d'utilisation du contenu, sans autorisation préalable écrite, les sanctions des CGV seront appliquées sans sommation.