



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF103-1 - Améliorer sa prospection et son traitement de l'objection

Durée : 7h00

Type : Présentiel

## Public

Transactionnaire.  
Agent immobilier.  
Agent commercial.

## Objectifs pédagogiques

Apprendre à optimiser son temps et organiser son agenda.  
Trouver des clients avec les réseaux sociaux.  
Maîtriser la découverte client pour réussir son closing.  
Comprendre les différents profils d'acheteurs / vendeurs.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

1 - Organiser son agenda.

Se fixer des objectifs.

Organiser sa semaine.

2 - Sortir de la procrastination.

Les cycles ultradiens et circadiens.

Les 10 commandements pour sortir de la procrastination.

3 - Techniques de prospection.

Développer son réseau : les bons contacts, les réseaux sociaux.

Savoir construire son pitch.

4 - Les règles d'or du phoning.

Les 10 règles d'or pour réussir son phoning.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

5 - La découverte du client.

Comprendre les motivations de mon client.

La méthode du 4 S et du Soncas, la méthode du QOOQQCP.

La méthode du D.I.S.C.

6 - Le traitement des objections.

Les différents types d'objections.

Objections fondées et non fondées, les objections.

Prétextes, les objections tactiques, les objections muettes.

7 - Les onze commandements du bon négociateur.

Savoir écouter, éviter la discussion, faire préciser l'objection, vérifier le bien-fondé de l'objection, répondre brièvement, soyez simple, savoir enchaîner.

Vérifier l'impact de la réponse.

La méthode des 3 « oui ».

8 - Le closing.

6 types de closing.

## Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Modalités et délais d'accès :

Formation en salle au jour mentionné dans la convention.

Adresse du lieu communiquée environ 15 jours avant le début de la formation.

## Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.plateformef.com](http://www.plateformef.com).

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : [info@lyadis-immobilier.com](mailto:info@lyadis-immobilier.com)

- Téléphone : 04 81 65 63 15

## Matériel nécessaire

Papier et crayon.

