



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV160-1 - Transactions immobilières : augmenter vos performances commerciales

Durée : 14h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Transactionnaires

Objectifs pédagogiques

- Identifier et réviser les méthodes organisationnelles, marketing et commerciales pour optimiser sa présentation et ses performances de vente.
- Savoir repérer et utiliser l'entièreté des réseaux à sa disposition pour répandre son aura commerciale et modifier sa prospection.

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

Programme

JOUR 1

1 - Introduction

- Présentation, définitions et objectifs de la formation

2 - L'enjeu du branding personnel

- Comprendre ce que présente un professionnel de l'immobilier en premier lieu est sa propre image comme marque de son service ;
- Identifier les outils permettant de définir sa proposition de valeur en toute conscience afin que les clients fassent « le choix de vous » parmi tant d'acteurs sur le marché.

3 - Devenir son propre coach, les clés secrètes employées par 5% des pro qui gagnent !

- les 6 règles qui permettent de mettre toutes les chances de son côté pour faire de soi



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
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

un champion.

4 - L'indiscutable nécessité de développer et entretenir son propre réseau pour gagner sur la prospection

- Les différentes typologies de réseaux qui ne sont pas ceux du réseau pour lequel on travaille et qu'on n'a pas forcément utilisés ;
- La prospection de toutes les façons : les différences entre « cold » et « warm calling », et les effets bénéfiques de la recommandation.

JOUR 2

5 - Les critères faisant d'un mandat un « bon mandat » et d'une publicité « la bonne publicité »

- Les caractéristiques gagnantes du « bon mandat » ou comment cibler ses affaires selon une plus grande probabilité de les vendre sur son marché ;
- Soigner sa communication par annonce pour capter un maximum d'intérêt selon des paramètres objectifs issus du terrain.

6 - Techniques commerciales et astuces

- La préparation d'une vente, comme le brisage de glace à ne jamais négliger ;
- Procéder à un « closing » réussi s'apprend (la règle des 3) et traiter les objections se travaille (le jeu des questions) ;
- Quelques astuces commerciales à embarquer dans sa malette.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
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

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la **Plateforme F Immobilier**
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