



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV219-1 - La Pige : Les fondamentaux

Durée : 3h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Négociateurs en immobilier.

Objectifs pédagogiques

Ce cours vise à familiariser les négociateurs en immobilier avec les principes fondamentaux de la pige, un outil essentiel pour générer des prospects et développer leur portefeuille clients. Les participants apprendront les techniques de collecte et de suivi des informations relatives aux biens immobiliers disponibles sur le marché.

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier.

Programme

1 - Introduction

- a. Présentation du formateur et des participants.
- b. Importance de la pige dans le secteur immobilier.
- c. Vue d'ensemble du rendement du cours.

2 - Comprendre les bases de la Pige

- a. Définition de la pige et son rôle dans le processus de vente immobilière.
- b. Différence entre la pige manuelle et la pige automatisée.
- c. Les outils nécessaires pour la pige : téléphone, logiciels, bases de données, etc.
- d. Les qualités d'un bon pigeur : patience, persévérance, organisation.

3 - Techniques de Collecte d'Informations

- a. Identifier les sources de données fiables : sites web immobiliers, annonces en ligne, réseaux sociaux, etc.
- b. Les bonnes pratiques pour contacter les propriétaires et recueillir des informations pertinentes.



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

c. La manière de poser des questions efficaces pour obtenir des détails sur les biens.

d. Prendre des notes précises et organisées pour un suivi optimal.

4 - La Gestion des Informations Collectées

a. L'importance de la mise à jour régulière des informations recueillies.

b. Utilisation des logiciels de gestion de contacts (CRM) pour organiser les données clients et les biens disponibles.

c. Suivi des prospects : relances téléphoniques, emails personnalisés, etc.

d. Éviter les doublons et les erreurs dans la base de données.

5 - Exercices Pratiques et Mise en Situation

a. Simulation d'appels téléphoniques de pige avec des scénarios variés.

b. Analyse des résultats obtenus et des points d'amélioration.

c. Échanges en groupe sur les défis rencontrés et les solutions proposées.

6 - Conclusion et Récapitulatif

a. Récapitulation des points clés abordés pendant le cours.

b. Encouragement à la pratique régulière de la pige pour renforcer les compétences.

c. Ressources recommandées pour approfondir les connaissances sur le sujet.

d. Questions des participants et réponses du formateur.

7 - Évaluation et rétroaction

a. Évaluation des connaissances acquises à travers un quiz court.

b. Collecte des feedbacks des participants sur le cours : ce qui a été utile, les points à améliorer, les sujets à explorer davantage.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

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

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

Matériel nécessaire



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

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