

# Booster son argumentaire commercial en respectant le cadre juridique 14 heures

## Objectifs de la formation :

- Être capable d'optimiser son temps de travail pour gagner en efficacité.
- Être en mesure de rentrer un mandat en protégeant ses honoraires.
- Être capable d'appréhender les différentes motivations d'achat et de vente de mes clients.
- Être apte à exercer en toute sécurité son métier.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants



## Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières ( tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

## Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 750 € HT soit 900 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 650 € HT soit 780 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 3800 € HT soit 4560 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.

Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1 :

#### **1) Tour de table :**

Présentation du programme  
Tour de table  
Règles de vie  
Test de positionnement

#### **2) La réglementation**

La Loi Hoguet et ses différentes évolutions

#### **3) Optimiser son temps de travail**

La chronobiologie  
Lutter contre la procrastination  
La matrice Eisenhower

#### **4) Optimiser sa présentation**

Savoir donner du sens dans sa présentation pour créer la confiance

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### **5) La réglementation dans le cadre du 1<sup>er</sup> rendez-vous**

Les règles du démarchage  
Le mandat de vente, les pièges à éviter  
La validité du mandat (rétractation, période  
d'irrévocabilité et reconduction)

### **Jour 2**

### **6) La maîtrise du savoir-faire et savoir être dans la prospection**

Savoir faire preuve d'assertivité et d'écoute active

### **7) Comprendre les acheteurs et les vendeurs**

Identifier les motivations d'achat ( SONCAS )  
Les différents profils d'acheteurs ( DISC© ) ou de  
vendeurs

### **8) Les règles d'or pour réussir son phoning**

Différencier une objection d'une contrainte

### **9) Dans le cadre de la visite**

Devoir de conseil et la notion de vice caché  
Les différents diagnostics et l'incidence de la loi climat  
et résilience  
Le compromis / la promesse de vente

### **10) Test d'évaluation des acquis**

QCM

### **11) Bilan de la formation**

Tour de table