

OBJECTIFS

Cette formation vise à développer une prospection efficace en apprenant à s'organiser sur le terrain et à gagner en assurance. L'objectif est de permettre à l'apprenant de rentrer davantage de mandats et de ne plus avoir peur de frapper aux portes pour devenir le premier vendeur.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?
Contrairement au discours des influenceurs, la prospection reste le moyen le plus efficace d'imposer sa marque et de rentrer du mandat exclusif.

Partie 1 / Organiser sa prospection

- Mandat exclusif VS mandat simple
- Le farming ou la prospection
- Le classeur de synthèse en retour d'expérience

Partie 2 / La présence terrain

- Comment s'organiser
- Les supports de preuve et d'efficacité
- Comment capter le lead
- Outils de prospection

Partie 3 / Les flyers

- Flyer acheteurs / vendeurs
- Flyers gros pack sécurité
- Les ventes privées

Partie 4 / Approche humaine en prospection

- Relation terrain
- Le parrainage
- Affronter les prospects
- Préparer son approche
- L'impact de l'attitude et du discours

Partie 5 / Comment réussir sa prospection

- Maîtriser le discours pour avoir confiance
- Gérer les objections
- Les panneaux de particuliers comme un atout
- Les 3 piliers d'une prospection réussie

Partie 6 / Pour approfondir

- Leçon de vie pour les collaborateurs
- Guide de la prospection
- Les méthodes qui fonctionnent
- 7 techniques incontournables de prospection immobilière
- Tendance et stratégie

Conclusion

La prospection doit être régulière.
Il faut que vous soyez bien organisé.
Planifier votre passage 3 jours par semaine, et conserver 2 jours pour le farming.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUJVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous permettre de comprendre et prévenir la discrimination dans l'accès au logement, tout en intégrant les principes de déontologie essentiels à votre pratique. À travers une approche concrète, vous apprendrez à repérer les situations à risque, adopter les bons réflexes et sécuriser vos décisions à chaque étape de la relation client. Les enjeux : garantir l'égalité de traitement, protéger votre responsabilité et renforcer votre posture de professionnel de confiance.

Satisfaction
du module
non évalué
Nouveauté
2025

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Qu'attendez-vous de cette formation ?
- Avez-vous déjà rencontré ce type de problème ?
- Quels en sont les conséquences ?
- Avez-vous le sentiment d'avoir anticipé

Partie 1 / La non-discrimination et la déontologie

- La discrimination : la définition
- La CNTGI
- TRACFIN
- Vigilances et obligations à savoir

Partie 2 / Transparences et obligations pratiques

- Obligation de transparence
- Loi Hamon et Doubin
- Le D.I.P
- La DGCCRF
- Mandats, affichages et annonces
- La psychologie client

Partie 3 / Cadre et cas concrets

- La loi sur la discrimination
- Les différents critères
- Les cas concrets de discrimination
- Les sanctions / les risques en cas de discrimination

Partie 4 / Les 4 formes de discrimination

- La discrimination directe
- La discrimination indirecte
- Le harcèlement discriminatoire
- L'injonction à discriminer

Partie 5 / Bonne pratique et gestion des objections

- Le guide de bonnes pratiques
- Prévenir la discrimination
- Les outils concrets

Partie 6 / Les réparties face aux provocations

- Les réponses aux bailleurs
- Répliques face aux bailleurs
- Les réponses aux locataires

Conclusion

Retenez une idée simple : la non-discrimination se joue à chaque étape, de l'annonce jusqu'au choix du dossier. Restez sur des critères objectifs, identiques pour tous, on ne cède pas. La déontologie est là pour ça : garder le bon cadre, protéger votre responsabilité, et renforcer la confiance dans votre métier.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUJVI ET D'APPRECIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

E-VT167 — Tout savoir sur les mandats : "La rentrée de mandats pour les aigles en 8 leçons" et "La renégociation des mandats"

OBJECTIFS

Ce parcours vous donne les compétences clés pour maîtriser les mandats immobiliers, de leur acquisition à leur renégociation. Organisée en deux volets, la formation vous apprend à entrer des mandats avec méthode, puis à renégocier avec assurance grâce à des arguments solides et une stratégie maîtrisée. Elle vous aide à optimiser votre prospection, structurer un discours convaincant, renforcer la relation propriétaire et transformer chaque renégociation en opportunité commerciale.

Satisfaction
du module
non évalué
Nouveauté
2025

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Partie 1 / La prise de rendez-vous

- Asseoir son autorité
- Dimensionner son rôle et faire la différence
- Savoir être exigeant

Partie 2 / L'arrivée chez le vendeur

- Créer un climat de confiance
- Savoir briser la glace

Partie 3 / L'entretien découverte projet

- Poser le cadre lors de l'entretien
- Les questions à poser
- Identifier ses inquiétudes / ses peurs
- Qu'attend-il de nous ?

Partie 4 / La notion de gain

- Gain moral
- Gain matériel
- Gain financier
- Le réemploi

Partie 5 / Présentation de l'agence et visite du bien

- Le book de présentation agence
- Outils pour mettre son agence en avant
- Donner la main au propriétaire

Partie 6 / Le débriefing visite et l'acceptation du prix

- Valoriser le bien
- Le prix affectif
- Le bon prix
- Le juste prix

Partie 7 / Pourquoi le mandat doit-il être renégocié ?

- La tableau de bord
- Viser l'exclusivité
- La stratégie du rythme
- Qui doit renégocier

Partie 8 / Un nouveau mandat = Une nouvelle publicité

Partie 9 / Renégocier et faire face à un échec

- Savoir se servir de l'argus des ventes
- Méthode « implicator »
- Garder le mandat

Conclusion

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.