

# DÉVELOPPER LES RÉSULTATS DE SA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

## SPÉCIAL IMMOBILIER



PRÉSENTIEL

### INTRA-ENTREPRISE OU INTER-ENTREPRISE

**TARIF :**  
**NOUS CONSULTER**  
**NOMBRE DE PARTICIPANTS :**  
**3 à 10 personnes**

**DURÉE : 1 à 2 jours**  
selon le nombre de participants

## CONTACT

### FORE ENTREPRISE

Moudong Sud  
97122 Baie-Mahault

☎ 0590 38 00 40

✉ fore.entreprise@fore.fr

🌐 www.fore.fr/entreprise



[www.fore.fr](http://www.fore.fr)

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Savoir valoriser les apports d'un professionnel de l'immobilier
- Maîtriser la méthode de l'analyse active d'une annonce
- Savoir utiliser la technique du questionnement productif
- Savoir anticiper et traiter les objections efficacement
- Apprendre à optimiser l'usage de sa voix
- Maîtriser les techniques de closing pour prendre un RDV



## PUBLIC

Dirigeant, manager et négociateur évoluant sur le marché de transaction immobilière.

## PRE-REQUIS

Pige préparatoire d'un minimum de 10 annonces pour chaque participant.



## CONTENU ET THÈMES ABORDÉS

### Introduction : Faisons connaissances et définissons vos principales attentes

- Pourquoi confier la vente de son bien à un professionnel de l'immobilier ?
- Réflexion en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur

### Maîtriser la méthode de l'analyse active d'une annonce

- Pourquoi questionner plutôt qu'argumenter pour obtenir un rendez-vous ?
- Réflexion en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur sur les enjeux du collaboratif pour créer une dynamique commerciale positive
- Savoir optimiser l'analyse d'une annonce pour définir les principales informations manquantes
- Etudes de cas à partir de la pige préparatoire de chaque participant

### Savoir utiliser la technique du questionnement productif

- Apprendre le concept du questionnement productif
- Savoir préparer son questionnement en fonction des biens et des annonces
- Travaux pratiques à partir de la pige préparatoire de chaque participant

### Savoir anticiper et traiter les objections efficacement

- Quelles sont les objections les plus courantes et vos principaux arguments pour les traiter ?
- Réflexions en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur sur les bonnes pratiques métiers
- Apprendre les 3 leviers de l'optimisation vocale
- Mise en situation aux choix des participants

### Maîtriser les techniques de closing pour prendre un RDV

- Apprendre et maîtriser les quatre techniques de closing pour développer ses résultats
- Mise en situation aux choix des participants

### Conclusion

- Quels sont les outils que vous avez découverts et que vous comptez utiliser ?

## EVALUATION des acquis en clôture de sessions :

QCM pour contrôler les connaissances et valider les compétences.  
Evaluation à chaud et à l'oral.



## METHODES & OUTILS PEDAGOGIQUES :

**La pédagogie active :** Axée sur le plaisir d'apprendre, elle valorise les aptitudes et les montées en compétences. Usage de l'audiovisuel pour booster l'efficacité des mises en situation et divers travaux pratiques

**Clôture de la session avec des conseils personnalisés :** Elaboration d'un plan de progrès. Conseils du formateur pour chaque participant afin de faciliter la mise en œuvre du plan de progrès.

**Le coaching individualisé en e-learning :** Pour optimiser la maîtrise des nouvelles compétences chaque stagiaire bénéficie de 2 sessions de coaching d'une de 20 minutes en e-learning.