

## Formation CBI les bonnes pratiques commerciales



Alicia PRUDHOMME



aprudhomme@cabinet-bedin-immobilier.com



0556124099

### Objectif de la formation et compétences visées

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable :

- I. De maîtriser les techniques commerciales indispensables,
- II. D'acquérir les connaissances de base afin d'analyser le marché
- III. De prospecter.

### Modalités de suivi et d'exécution de la formation

- Entretien d'analyse des besoins en fonction du recueil des besoins récoltés en amont.
- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation.
- Un livret stagiaire est remis en début de formation.
- Contrôle de la présence en formation via émargement.
- Une attestation de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation, sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.
- Enquête de satisfaction globale d'évaluation de la formation administrée à l'issue de la formation.
- Suivi post formation à 1 mois : retour d'expérience sur la mise en application des actions

### Méthodes pédagogiques, techniques et d'encadrement mobilisées et informations complémentaires

Profil des intervenants :

Les formateurs sont des spécialistes de l'immobilier et du droit immobilier. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de l'animation. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expériences dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité.

Moyens techniques et pédagogiques :

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'animation utilisés sont principalement : des documents de supports de formation projetés, des études de cas, des exercices pratiques à partir d'outils adéquats et de réflexion collective. Cette démarche, alternant méthodes affirmatives, expositions, participatives, interrogatives, actives et créatives, favorise un meilleur apprentissage des participants et leur permet d'être opérationnels dès la sortie de la formation.
- Pendant la formation, le stagiaire a un livret stagiaire avec les documents vus en formation, ainsi qu'un accès à notre extranet, où il pourra retrouver l'ensemble des documents nécessaires. Les formations se dérouleront au : 484 avenue de Verdun – 33700 Mérignac

Nous soutenons :



[WWW.CABINET-BEDIN.COM](http://WWW.CABINET-BEDIN.COM)

### Accessibilité Handicap

Accessibilité des personnes en situation de handicap, nous invitons les personnes en situation de handicap à se signaler, pour identifier et mettre en place des solutions d'aménagement.

Contact : Lucile Parreau : 05 56 12 40 90 au par mail : lparreau@cabinet-bedin-immobilier.com

-----  
**Public visé** : Tout public

**Format** : Présentiel

**Pré-requis** : Aucun prés-requis spécifique n'est demandé

**Modalités et délai d'accès** : Entretien d'analyse des besoins. Evaluation pré-formation. Test de positionnement. Formation accessible sur mesure en fonction des besoins et disponibilités spécifiques du bénéficiaire.

**Modalités d'évaluation** : Etude de cas. Test d'évaluation des compétences. Cas pratique. Jeux de rôles.

**Rythme** : Séquencé

**Niveau de Formation** : D- Autre formation professionnelle

**Spécialité** : Enseignement, formation

**Tarif formation HT** : 1050.00 €

**Durée** : 3.0 jour(s) - 21.0 heure(s)  
-----

### Programme de la formation

Les bonnes pratiques commerciales

- La prospection  
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :  
Être capable de gérer son développement commercial de manière performante en autonomie en s'appuyant sur les techniques de prospection
- L'estimation  
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :  
Réaliser une analyse de bien de manière performante en autonomie en s'appuyant sur les bases techniques de l'architecture, de la construction et de l'aménagement
- Le suivi vendeur  
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :  
Savoir mettre en vente un bien a prix optimal en s'appuyant sur les méthodes de mise en vente
- Découverte Acquéreur  
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :  
D'analyser le besoin de l'acquéreur et de vérifier sa capacité de financement
- Visite efficace  
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :  
Organiser une visite de manière efficace et professionnelle
- La négociation  
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :  
Savoir mener à terme une vente négociée

Nous soutenons :

MECENAT  
CHIRURGIE  
CARDIAQUE  
enfants du monde 

[WWW.CABINET-BEDIN.COM](http://WWW.CABINET-BEDIN.COM)

## PLAN DE FORMATION : LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

3

### THEME: LA PROSPECTION (3h30)

#### 1. Définition

Qui sommes-nous ?

Pourquoi ?

Questionnements interactifs : que représente pour vous la prospection ?

#### 2. La Méthode

Préparation

Le travail en amont

La récurrence

Rappel des contraintes législatives : STOP PUB, BLOCTEL, etc...

#### 3. Le But

- 1- Avoir des pistes
- 2- Des informations du voisinage
- 3- Être en amont du projet client
- 4- Se faire connaître
- 5- Marquer le territoire
- 6- Connaître le secteur
- 7- Obtenir des estimations

#### 4. Les Outils

Présentation de l'attitude à adopter

Les outils spécifiques mis à disposition et leurs utilisations

#### 5. Après la prospection : le travail du fichier

#### 6. Conclusion



**THEME : L'ESTIMATION, COMMENT ÇA MARCHE L'ESTIMATION (3h30)**

**1. Préparation du Rendez- vous**

Comment le préparer avant  
Comment le préparer pendant  
Bonne gestion du RDV

**2. Le Rendez- Vous**

Comprendre la motivation du vendeur  
Comportement à adopter  
Travail à réaliser sur place afférent au Bien et à son identification  
Avancer le Mandat Partenaire Plus  
Identifier les risques de concurrence  
Prendre toujours un RDV de remise d'estimation

**3. Le Retour à l'Agence**

Obligations « administratives »  
Travail de l'estimation et les outils  
Savoir remplir correctement le dossier d'estimation

**4. La remise de l'estimation en Agence**

Causes de la remise en Agence  
Déroulé de la remise de l'estimation

**5. Les Clefs de la réussite**

Comment répondre selon le retour du client sur l'estimation  
Cas Pratiques

**6. Le Suivi**

Descriptifs du processus de suivi à adopter

Nous soutenons :

MECENAT  
CHIRURGIE  
CARDIAQUE  
  
enfants du monde

[WWW.CABINET-BEDIN.COM](http://WWW.CABINET-BEDIN.COM)

THEME: LE SUIVI VENDEUR (3H30)

**1. Le Portefeuille Vendeur**

Un travail à temps plein

Les Causes

Les Outils

**2. Les 8 Clés**

Détail des 8 clés

**3. Les Avantages d'un Suivi Performant**

Détail des Avantages

**4. Objectif Atteint**

Définition des objectifs

Le pourquoi de ces objectifs

**5. Mise en Pratique**

Nous soutenons :

MECENAT  
CHIRURGIE  
CARDIAQUE   
enfants du monde

[WWW.CABINET-BEDIN.COM](http://WWW.CABINET-BEDIN.COM)

THEME: LA DECOUVERTE ACQUEREUR (3H30)

**1. Description de la Découverte Acquéreur**

Le pourquoi

Le comportement

La bonne qualification des acquéreurs

Les 3 questions : Combien/ Quand/ Comment ?

**2. Le Fond et la Forme**

Respecter le budget annoncé

Le travail d'écoute

Prise d'autorité : pourquoi et comment

Interrogations des participants sur leurs blocages potentiels

Mise en Pratique

**3. Les Critères de Recherche**

Identification des questions à poser

Cas Pratiques

**4. Le Budget**

Questions à poser à l'acquéreur selon sa situation

L'approche du financement : courtier/ apport/ frais notariés

Se protéger juridiquement vis-à-vis de l'acquéreur : vérifier la capacité

de financement

**5. Le Closing**

Concessions possibles et identifications

Le suivi acquéreur : méthode et remise au point du budget

Nous soutenons :

MECENAT  
CHIRURGIE  
CARDIAQUE  
enfants du monde 

[WWW.CABINET-BEDIN.COM](http://WWW.CABINET-BEDIN.COM)

THEME: LA VISITE EFFICACE (3H30)

**1. Préparation d'une visite efficace**

**La Fixation du RDV**

**Le MRE et son importance**

**La Bonne connaissance du Bien avant la visite**

**Prendre attache avec l'apporteur/ Propriétaire**

**Bien repérer les lieux et l'environnement**

**2. Le Rendez- vous de Visite**

**La Bonne Attitude vis-à-vis des vendeurs**

**La Bonne Attitude vis- à-vis des acquéreurs**

**Le Traitement de l'objection**

**Mise en pratique**

**3. Le Retour à l'Agence**

**Revenir avec l'acquéreur**

**L'attitude à adopter**

**Amener l'acquéreur à se positionner sur une offre**

**Jeux de rôle**

Nous soutenons :

MECENAT  
CHIRURGIE  
CARDIAQUE   
enfants du monde

[WWW.CABINET-BEDIN.COM](http://WWW.CABINET-BEDIN.COM)

**THEME : LA NEGOCIATION (3H30)**

**1. Préparation d'une négociation**

**Les outils**

**Tracer l'offre**

**Veiller aux délais juridiques**

**Monter le scénario**

**Connaître le vendeur**

**Expliquer l'offre à l'acquéreur**

**2. La Transmission de l'Offre**

**Traitement immédiat de l'offre**

**Modalités d'obtention de l'accord des parties**

**Finalisation juridique de l'accord des parties**

**Techniques de négociation**

**Mise en pratique**

**3. Conclusion**

**La matérialisation de l'offre**

**La poursuite de l'offre**

**Jeux de rôle**

Nous soutenons :

**MECENAT  
CHIRURGIE  
CARDIAQUE**   
**enfants du monde**

**WWW.CABINET-BEDIN.COM**