

Formation IM-01 – Le cercle vertueux de la transaction immobilière



Agents commerciaux,
négociateurs, managers,
dirigeants

Toute personne en relation avec
la transaction immobilière



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

21 heures (3 journées)
1 320 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)
4 440 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel

1 890 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

Ouverture d'une session
dès 4 inscrits

Pour continuer à
monter en
compétences,
pensez à [STEP :
Système de
Training Evolutif
pour la
Performance](#)



Le cercle vertueux immobilier : la méthode qui
transforme vos leads en signatures et vos clients en
prescripteurs

*«Dans l'immobilier, chaque étape compte, et la
cohérence fait la différence»*



Objectifs pédagogiques

- Comprendre et maîtriser les étapes d'une transaction immobilière
- Optimiser la relation client du premier contact jusqu'à la fidélisation
- Structurer une méthode de travail fluide, éthique et performante
- Augmenter le taux de transformation grâce à une approche cohérente et professionnelle
- Anticiper les points de friction et sécuriser chaque étape de la transaction



Compétences visées

- Accueillir, analyser et qualifier un vendeur ou un acquéreur.
- Mener un rendez-vous vendeur structuré et argumenté.
- Construire un mandat sécurisé et utile
- Valoriser un bien (techniquement, commercialement, émotionnellement).
- Piloter les visites, gérer les objections, négocier avec méthode.
- Fidéliser vendeur et acquéreur pour générer recommandation et réachat.
- Mettre en œuvre une organisation personnelle efficace et duplicable.



Programme

Comprendre et enclencher le cercle vertueux

Prospecter, cibler son client, passer les barrières
Préparer la rencontre pour établir la confiance
Mener le diagnostic des besoins & enjeux, des motivations de vente

Vendre ses services et son estimation

Etablir une estimation factuelle
Construire son argumentaire : développer les preuves
Engager son prospect, traiter les objections et coconstruire le mandat
Faire la différence par le suivi mandat

Signer, défendre ses marges

Accueillir et qualifier son acquéreur
Perfectionner la qualité de son écoute
Présenter son offre en valorisant les points clés (CAB)
Défendre le prix tout en préservant la relation
Conclure et débriefing son acte de vente



Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de méthodologies
Réflexion collective pour la construction des outils : pitch, référentiel de questionnement,
Argumentaire, traitement des objections, négociation & closing
Se voir en action, pratiquer des entretiens de vente : sessions vidéo
Partager des expériences et des bonnes pratiques



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Hugues Hauchemaille](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com