

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



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 dupliquable.

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 débriefer 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



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](#)



[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