

# Formation IM-02 – STEP

## Système de Training Évolutif pour la Performance



Agents commerciaux,  
négociateurs, managers,  
dirigeants

Toute personne en relation avec  
la transaction immobilière



Prérequis  
Avoir suivi [IM 01](#)  
ou

9 mois d'expérience minimum



### Inter-entreprises présentiel (2 modules)

7 heures (1 journée)  
440€ HT / personne

### Intra-entreprise présentiel (2 modules)

7 heures (1 journée)  
1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)\*

Contenu et durée  
adaptés à vos besoins

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 renforcer l'ancrage des  
apprentissages, pensez à  
l'[accompagnement AA-01](#)



Formation continue sur mesure : maîtrisez les leviers  
conscients et inconscients pour maximiser vos  
performances terrain et vos signatures

« Vis comme si tu devais mourir demain. Apprends  
comme si tu devais vivre toujours » M GANDHI



### Objectifs pédagogiques

- Développer ses compétences en transaction immobilière
- Faire la différence par un approfondissement et la formation continue
- Développer son potentiel commercial, challenger ses habitudes



### Compétences visées

- Selon les modules sélectionnés



### Liste des modules sélectionnables (3,5 h par module)

- ☐ **Cultiver son vivier de conquête** - Transformez chaque contact en opportunité et sécurisez un flux continu de mandats qualifiés
- ☐ **Découverte Premium : poser les bases d'un mandat solide** - Maîtrisez l'art du questionnement pour bâtir des mandats sur mesure, robustes et difficilement contestables
- ☐ **Préparer l'estimation et la faire adopter** - Argumentez vos estimations avec méthode pour obtenir l'adhésion du vendeur sans négocier votre expertise
- ☐ **Vendre sa valeur, gagner l'exclusivité** - Affirmez votre différence, légitimez vos honoraires et faites de l'exclusivité un réflexe pour vos clients
- ☐ **Transformer les objections en alliées** - Désamorcez les résistances, renversez les objections et faites-en des leviers de conviction
- ☐ **Piloter son mandat jusqu'à la vente** - Suivez, ajustez et valorisez chaque mandat pour l'emmener efficacement de la mise en marché à la signature
- ☐ **La découverte acquéreur qui fait la différence** - Cerner finement le projet de vos acquéreurs pour proposer moins de visites, mais plus de coups de cœur
- ☐ **De la visite au déclic** - Créez des expériences de visite mémorables qui accélèrent la décision et sécurisent l'offre
- ☐ **Relation client responsable - Déontologie & RGPD** - Adoptez une posture irréprochable et protégez les données de vos clients pour inspirer confiance à chaque étape
- ☐ **Relation client responsable - Discrimination & TRACFIN** - Prévenez les dérives, sécurisez vos pratiques et faites de la conformité un atout de crédibilité auprès de vos clients



### Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de méthodologies  
Réflexion collective pour la construction des outils  
Se voir en action, mises en situations : 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](mailto:contact@com-hom.com)

Coordonnées des consultants :  
[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

