

Formation : La visite immobilière de A à Z

De la prise du rendez-vous à sa conclusion

Cours pratique - 1j - 7h00 - Réf. IMG

La visite immobilière constitue une étape clé du processus de commercialisation d'un bien. Dans un marché immobilier hautement concurrentiel, les professionnels doivent maîtriser à la fois les aspects techniques, commerciaux et relationnels de la visite afin de répondre aux attentes des clients.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Préparer efficacement une visite immobilière
- ✓ Structurer et conduire une visite professionnelle et persuasive
- ✓ Mettre en valeur un bien immobilier sans survendre
- ✓ Adapter le discours aux profils des visiteurs
- ✓ Gérer les objections et les situations délicates lors de la visite
- ✓ Conclure une visite et engager la suite de la relation commerciale

Public concerné

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, mandataires immobiliers, salariés ou indépendants du secteur immobilier.

Prérequis

Connaissances de base du marché immobilier et du cadre légal général.

Méthodes et moyens pédagogiques

Mise en situation

Études de cas et jeux de rôle.

Méthodes pédagogiques

Active

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

PARTICIPANTS

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, mandataires immobiliers, salariés ou indépendants du secteur immobilier.

PRÉREQUIS

Connaissances de base du marché immobilier et du cadre légal général.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Acquérir les fondamentaux de la visite immobilière et préparer la visite

- Identifier les attentes des acquéreurs
- Différencier une visite "subie" d'une visite "maîtrisée" en évitant les erreurs fréquentes
- Collecter les informations sur le bien et analyser le dossier du vendeur
- Qualifier l'acquéreur (besoins, budget, motivations)
- Préparer son discours et faire la liste pratique de préparation pour ne rien oublier (documents, clés, arguments)

Réflexion collective

Brainstorming collectif sur les expériences de visites vécues. Travail en sous groupes sur une fiche "bien immobilier".

2 Accueillir le client et créer la relation de confiance afin de conduire la visite et valoriser le bien

- Maîtriser la posture professionnelle et la communication para et non verbale
- Créer un climat de confiance et reformuler les attentes avant de visiter le bien
- Structurer la visite et son déroulement (entrée, pièces, extérieur)
- Adapter son discours selon le profil client en mettant en avant les points forts et en gérant les points faibles avec transparence

Jeu de rôle

Jeux de rôle – accueil client.

3 Gérer les objections et conclure efficacement la visite

- Savoir gérer les objections courantes (prix, travaux, environnement), connaître les techniques de réponse aux objections
- Gérer un client négatif ou un client silencieux
- Identifier les signaux d'achat
- Poser les bonnes questions de fin de visite et recueillir le débriefing à chaud de l'acquéreur
- Proposer une suite : offre, contre visite, délai de réflexion pour finaliser la visite

Jeu de rôle

Études de cas et jeux de rôle.

4 Assurer le suivi post visite

- Faire le compte-rendu de visite (vendeur et acquéreur)
- Travailler sur la relance et le suivi commercial
- Connaître et appliquer les indicateurs de performance d'une visite

Travaux pratiques

Quiz et plan d'action individuel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.