



Professionnel de l'immobilier : faites la différence

Cette formation s'adresse aux professionnels de la transaction immobilière souhaitant se démarquer sur un marché concurrentiel. Elle aborde les nouvelles attentes des vendeurs et acquéreurs, ainsi que les leviers pour construire une proposition de valeur unique et adaptée. Les participants apprendront à valoriser leur expertise et leurs services, à ajuster leur communication selon les profils clients, et à optimiser l'expérience client pour renforcer la satisfaction, la fidélisation et la recommandation. Une approche pratique ponctuée d'études de cas et mises en situation permet une application immédiate dans l'activité professionnelle.



Informations générales

Durée : 7,00 heures

Profils des stagiaires : Professionnels de la transaction immobilière souhaitant renforcer leur différenciation commerciale et relation client.

Nombre de participants par session : 15 maximum

Pré-requis : Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.



Objectifs pédagogiques

Comprendre les évolutions des attentes des vendeurs et acquéreurs en immobilier. Identifier les facteurs clés de différenciation sur le marché local. Construire une proposition de valeur adaptée à son offre de services. Valoriser efficacement son expertise et son accompagnement lors des échanges commerciaux. Adapter sa communication selon les profils types de clients. Maîtriser les leviers de l'expérience client pour favoriser satisfaction et fidélisation.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Évolutions récentes des attentes des vendeurs et acquéreurs en transaction immobilière. Analyse du marché local et identification des tendances. Principaux facteurs influençant la décision des clients immobiliers. Éléments clés pour construire une proposition de valeur différenciante en immobilier. Techniques de valorisation de l'expertise et des services personnalisés. Construction d'un argumentaire adapté aux besoins des vendeurs et acquéreurs. Identification des profils types de vendeurs et acquéreurs et leurs attentes communicationnelles. Techniques d'adaptation de la communication interpersonnelle et digitale. Principes et leviers d'une expérience client positive pour favoriser la fidélisation.



Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nos intervenants sont des experts dans leur domaine. Leur expérience opérationnelle leur permet d'illustrer la formation par des exemples concrets, des retours d'expérience, des études de cas et des mises en situation professionnelles.



Accessibilité

Les besoins liés à une situation de handicap peuvent être étudiés afin d'adapter, lorsque cela est possible, les modalités pédagogiques et organisationnelles.



Moyens pédagogiques & techniques

Supports numériques de formation, fiches mémo sur les profils clients et propositions de valeur, études de cas réels du secteur immobilier, quiz interactifs, modèles d'argumentaires commerciaux, supports visuels pour communication client, mises en situation guidées.



Suivi & évaluation des résultats



Émargement. Évaluation diagnostique initiale par analyse de connaissance des attentes clients. Évaluations formatives avec quiz et étude de cas après chaque module. Mises en situation professionnelles pour adapter propositions de valeur et communication. QCM de validation finale des acquis. Évaluation de satisfaction et remise d'attestation de formation.



Délai d'accès

Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.



Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par :

Modalités d'évaluation : Attestation de formation remise au participant après participation active et réalisation des évaluations prévues.

Indicateurs Qualité : Note de la formation : **/ 10**