

## Intitulé de la formation **Vendre de l'immobilier d'investissement**

**Domaine** Agents Immobiliers Établi le : 2 février 2022 Valable 2 mois

**Nature du stage** Catalogue (inter)  Intra et sur mesure  **Éligible CPF** Non  Oui

Si intra/sur mesure, nom du client/bénéficiaire :

### Objectifs

#### Objectif de la formation

Renouvellement de la carte professionnelle

#### Objectifs pédagogiques (Être capable de...)

- Sensibiliser à une maîtrise des approches patrimoniales,
- Se positionner en expert auprès de ses clients,
- Traiter les objections,
- Analyser par des critères « morpho psychologiques » les processus de décisions des investisseurs.



- Professionnels de l'immobilier
- Toutes personnes amenées à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers.
- Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.



Avoir des connaissances de base de l'investissement immobilier.



- En début de formation, le formateur validera les attentes de chaque bénéficiaire pour une adaptation éventuelle,
- Méthode active et participative basée sur des cas pratiques,
- Support de formation



#### De la satisfaction du module par le stagiaire

- Questionnaire écrit

#### Des acquis du stagiaire

- QCM
- Acquis (plus de 80% de réponses exactes)
- En cours d'acquisition (de 50 à 79%)
- À consolider (moins de 50% de réponses exactes)



### Qualité et profil de l'animateur

- **M. Christian BESNIER**, animateur spécialisé depuis 2018 en vente, fiscalité immobilière, gestion de patrimoine, intervenant pour le compte de CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE. Diplômé d'un Master 1 en Gestion de patrimoine



### Sanction de la formation

- **Attestation individuelle d'assiduité et de fin de formation**



### Organisation

**Dates :** 3 octobre 2022  
**Durée :** 1j de formation soit 7h par stagiaire  
**Horaires :** 9h00 - 12h30 et 13h30 - 17h00  
**Modalité :** Présentiel



Sous l'égide du Conseil Régional et de l'Agefiph, notre organisme de formation a signé la charte pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

**EESC BUSINESS CAMPUS 12 - CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE**  
**N° déclaration d'existence :** 76 12 01010 12 - **SIRET :** 900 038 167 00012  
**Siège social :** CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE Cité de l'Entreprise et de la Formation  
 5 rue de Bruxelles BP 3349 12033 RODEZ Cedex 9  
**Site de Rodez :** 5, rue de Bruxelles - **Site de Millau :** 38 boulevard de l'Ayrolle  
**Tél :** 05 65 77 77 00 **Mail :** fpc@campus12avenue.fr **Web :** www.campus12avenue.fr

**Lieu de la formation :** Cité de l'entreprise et de la formation de Rodez.  
**Participants :** Ouverture à partir de 4 personnes inscrites, venant de différentes entreprises  
**Prix de la formation :** 280€ net / personne



## Contenu de formation

<b>LE PREMIER RENDEZ-VOUS – 3H30</b>	
	<p>Comment organiser et préparer son premier rendez-vous ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– L'analyse préparatoire</li> <li>– Sourcing de l'information</li> <li>– Comment je me sers de ces informations ?</li> <li>– Phases préparatoires</li> </ul>
	<p>Le premier rendez-vous :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– La phase de découverte : ce que me dit mon client est une source importante d'information</li> <li>– Comment je décède ses propos ?</li> <li>– Comment j'analyse ses réponses ?</li> <li>– Comment montrer que « je suis » son interlocuteur privilégié ?</li> </ul>
	<p>La phase d'analyse et détermination des objectifs patrimoniaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Comment utiliser la reformulation ?</li> <li>– Comment synthétiser les objectifs patrimoniaux par ordre de priorité ?</li> <li>– Quelles méthodes pour conclure mon premier rendez-vous ?</li> </ul>
	<p>Traitement des objections :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Le prix au m<sup>2</sup></li> <li>– La rentabilité de mon investissement</li> <li>– Les obligations de détention</li> <li>– La revente</li> <li>– La plus-value</li> <li>– La maîtrise des coûts de mon projet</li> </ul>
<b>TECHNIQUE DE CLOSING – 1H30</b>	
	<p>Comment je prépare mon second rendez-vous ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Comment maintenir le contact ?</li> <li>– Comment organiser ma relation dans le temps ?</li> <li>– Comment se mettre en condition ?</li> </ul>
	<p>La présentation de mes solutions patrimoniales :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– De quelle manière je fais ma présentation ?</li> <li>– Comment gérer mon stress ?</li> <li>– Quels sont mes outils pour maîtriser toutes les étapes ?</li> <li>– Comment expliquer et finaliser chronologiquement ma vente ?</li> <li>– Comment je close ma vente ?</li> <li>– Quelle démarche dois-je avoir en la présence d'un couple ou d'un autre décideur ?</li> <li>– Quand dois-je signer mon contrat de réservation ?</li> </ul>
	<p>Introduction à la PNL :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Découverte des modes de communication</li> <li>– Quels sont les moyens pour utiliser le même mode de communication que mon interlocuteur ?</li> <li>– « le regard est le miroir de l'âme » - Analyse du comportement visuel</li> </ul>



Sous l'égide du Conseil Régional et de l'Agefiph, notre organisme de formation a signé la charte pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

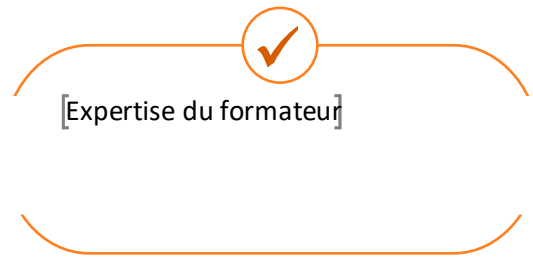
**EESC BUSINESS CAMPUS 12 - CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE**  
**N° déclaration d'existence :** 76 12 01010 12 - **SIRET :** 900 038 167 00012  
**Siège social :** CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE Cité de l'Entreprise et de la Formation  
 5 rue de Bruxelles BP 3349 12033 RODEZ Cedex 9  
**Site de Rodez :** 5, rue de Bruxelles - **Site de Millau :** 38 boulevard de l'Ayrolle  
**Tél :** 05 65 77 77 00 **Mail :** [fpc@campus12avenue.fr](mailto:fpc@campus12avenue.fr) **Web :** [www.campus12avenue.fr](http://www.campus12avenue.fr)

## LA DEONTOLOGIE – 2H

- Ethique
- Respect de lois et règlements
- Compétences
- Organisation et gestion de l’entreprise
- Transparence
- Confidentialité
- Défense des intérêts en présence
- Conflits d’intérêts
- Confraternité
- Règlement des litiges
- Discipline

## Contact formation

- Lionel DÉLÉRIS – 05 65 75 56 99 – l.deleris@campus12avenue.fr
- Anne JEANJEAN – 05 65 59 59 03 – a.jeanjean@campus12avenue.fr / inter - site de Millau
- Céline LONGUET – 05 65 75 56 77 – c.longuet@campus12avenue.fr / inter - site de Rodez
- Amélie MOULY – 05 65 75 56 84 – a.mouly@campus12avenue.fr



Sous l'égide du Conseil Régional et de l'Agefiph, notre organisme de formation a signé la charte pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

**EESC BUSINESS CAMPUS 12 - CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE**  
 N° déclaration d'existence : 76 12 01010 12 - SIRET : 900 038 167 00012  
 Siège social : CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE Cité de l'Entreprise et de la Formation  
 5 rue de Bruxelles BP 3349 12033 RODEZ Cedex 9  
 Site de Rodez : 5, rue de Bruxelles - Site de Millau : 38 boulevard de l'Ayrolle  
 Tél : 05 65 77 77 00 Mail : [fpc@campus12avenue.fr](mailto:fpc@campus12avenue.fr) Web : [www.campus12avenue.fr](http://www.campus12avenue.fr)