



# FORMATION

## LA DÉCOUVERTE VENDEUR

**PUBLIC :** Toutes personnes liées au métier de l'immobilier

**PRÉREQUIS :** Aucun

**DURÉE :** 8h

**DATES OU PÉRIODE :** À définir

**HORAIRES :** De 9h à 12h30 et de 13h30 à 18h

**NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION :**

- Minimum : 1
- Maximum : 8

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :**

Pour participer à la formation et connaître les modalités d'inscription, veuillez nous contacter par mail

[contact@tpformation-consulting.com](mailto:contact@tpformation-consulting.com) Ou par téléphone 06.15.62.54.73

Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

**LIEU :**

A définir

**TARIFS :**

280 Euros HT

TP Formation & Consulting - Siège : 48 Chemin des Bassins 83440 MONTAOUX- Siret : 97905012700013 - APE : 7022Z - mail : [contact@tpformation-consulting.com](mailto:contact@tpformation-consulting.com) – Tel : 06.15.62.54.73 – Organisme de formation professionnelle continue - NDA N° 93830743583

V1-25/09/2023

## OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Structurer son approche vis-à-vis du vendeur
- Comprendre et assimiler les besoins du vendeur
- Apprendre et connaître les informations et documents nécessaires pour une mise vente
- Mettre en place un plan d'action personnalisé

## CONTENU

### Matin : première partie

- Présentation du formateur et des stagiaires
- Préparation du RDV Vendeur (matériel, documents et informations nécessaires au bon déroulement de l'entretien)
- Présentation du questionnement VENDEUR en 5 modules.

### Matin : deuxième partie

- Module 1 : L'ACQUISITION (comprendre le mode, logique et la manière de l'acquisition)
- Module 2 : MOTIVATION (apprendre à déceler l'élément déclencheur de la vente)
- Module 3 : ESTIMATION ET DÉMARCHES ADMINISTRATIVES (échanges sur le montant souhaité par le vendeur, documents, démarches et diagnostics obligatoires pour une mise en vente).

### Après-Midi : première partie

- Module 4 : ATTENTES DU VENDEUR : (maîtriser la reformulation afin de répondre aux besoins spécifiques du vendeur)
- Module 5 : ATTENTES DU CONSEILLER : (s'assurer d'avoir assimiler les attentes/besoins du vendeur afin d'être légitime avant d'exprimer vos attentes)
- DIAGNOSTIC DU BIEN : (visiter le bien avec le vendeur et récolter les informations nécessaires au bon déroulement des visites et à la commercialisation du bien)

### Après-Midi : deuxième partie

- Synthèse de l'entretien vendeur et prise de rdv pour l'estimation
- Debriefing et Questions/ Réponses
- QCM et questionnaire de satisfaction

## MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (mise en situation, jeux de rôles, entretiens avec le formateur, questions / réponses à l'oral)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

### Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, mise en situation et jeux de rôles
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite

### Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran
- Paperboard

### Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

## CONTACT DE L'ORGANISME

**PINAULT Thomas**

**Fonction :** Directeur et Formateur

**Téléphone :** 06.15.62.54.73

**Adresse email :** [contact@tpformation-consulting.com](mailto:contact@tpformation-consulting.com)

Vous êtes en situation de handicap ? Nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous orienter. Vous pouvez contacter Monsieur PINAULT Thomas par téléphone, par mail ou par voie postale 48 Chemin des Bassins 83440 MONTAUROUX pour plus d'informations.

Pour toute réclamation, veuillez nous contacter par téléphone, à l'adresse e-mail ou postale ci-dessus.

## INDICATEURS DE RESULTATS ANNÉE 2023

**Taux de satisfaction des stagiaires :** 100 %

**Nombre de stagiaires formés :** 1

**Taux de recommandation :** 100 %