



# CCFJ

PRINCIPAUX PROGRAMMES DE FORMATION

## ***PROFESSIONS IMMOBILIERES***



Nos modules de formation sont tous sur **une journée soit 7 heures**



- ❖ 2 heures pour modules déontologie et non-discrimination au logement.
- ❖ **Nos + : TOUS NOS MODULES DE FORMATION REPONDENT AUX CRITERES DE LA LOI ALUR ET VALIDENT LA FORMATION OBLIGATOIRE.**
- ❖ Ils sont tous illustrés par des exemples concrets correspondant au domaine d'activité concerné.



# CCFJ

## MODULE 1

❖ ***MAITRISER LE DROIT IMMOBILIER POUR PROTEGER SON MANDAT ET ASTUCES POUR REUSSIR SES VENTES.***

### **1) Droit immobilier pour protéger son mandat**

- Connaître la réglementation immobilière
- Identifier juridiquement son client
- Découvrir patrimoniallement son client
- **Vérification des connaissances**

### **2) Astuces pour réussir ses ventes**

- Ecouter pour mieux convaincre
- Convaincre grâce aux objections
- Méthodes pour booster ses ventes
- ❖ **QUIZ** vérification des connaissances



# CCFJ

## MODULE 2

### ❖ *LA DECOUVERTE JURIDIQUE DE L'ACQUEREUR ET TECHNIQUES EFFICACES DE L'ENTRETIEN DE VENTE*

#### **1) Droit immobilier pour découvrir l'acquéreur**

- Son statut juridique
- Sa situation matrimoniale
- Sa capacité de financement

#### **Vérification des connaissances**

#### **2) Techniques efficaces de l'entretien de vente**

- Préparer son entretien de vente
- Réussir en six étapes son entretien de vente
- Argumenter pour convaincre

#### **QUIZ** vérification des connaissances



# CCFJ

## MODULE 3

### ***CIBLER FISCALEMENT SES ACQUEREURS ET REUSSIR SA PROSPECTION COMMERCIALE.***

#### **1) Cibler fiscalement ses acquéreurs**

- Analyser la tranche marginale d'imposition de mon client
- Démontrer le bien-fondé de son investissement immobilier
- Justifier votre démonstration

#### **Vérification des connaissances**

#### **2) Réussir sa prospection commerciale**

- Organiser sa prospection téléphonique
- Mettre en place les bons argumentaires téléphoniques
- Structurer les premières minutes de l'entretien

❖ **QUIZ** vérification des connaissances



**NOS FORMATIONS EN PRESENTIEL OU E –LEARNING**

**JOURNEE DE 7 HEURES : 550 € HT**

**JOURNEE DE 2 JOURS SOIT 14 HEURES : 1050 € HT**

**MODULES DE 2 HEURES : 230 € HT**

**A PARTIR DE 8 PERSONNES : moins 40 € HT par personne**

**FORMATION PERSONNALISEE : DEVIS SUR DEMANDE**



**CCFJ**

## SYSTEME D'EVALUATION DES ACQUIS DE NOS FUTURS APPRENANTS



- ❖ En vertu de la loi formation du 5 mars 2014, les organismes financeurs devront s'assurer, à partir de 2017, de l'adéquation des méthodes d'évaluation avec les publics apprenant.

### Nos méthodes d'évaluation en fonction des modules

- ✓ ETUDES DE CAS
- ✓ QCM
- ✓ QUIZ



# CCFJ

# FORMATION VENTE COMMUNICATION

## L'ÉCOUTE POUR VENDRE



### OBJECTIF

- ❖ COMPRENDRE POURQUOI CETTE DEMARCHE EST ESSENTIELLE EN VENTE

### PROGRAMME

- ❖ Méthodes pour une écoute active réussie
- ❖ Les techniques d'une communication efficace pour convaincre
- ❖ Savoir adapter ses questions en fonction de l'évolution de la vente
- ❖ **QUIZ** vérification des connaissances



# CCFJ



## OBJECTIF

- ❖ VENDRE DE FACON EFFICACE SANS PERTE DE TEMPS

## PROGRAMME

- ❖ Comment se faire bien comprendre
- ❖ Ne pas oublier d'écouter
- ❖ Astuces d'une bonne communication
- ❖ **QUIZ** vérification des connaissances



# CCFJ



## LES OBJECTIONS



### OBJECTIFS

- ❖ NE PLUS AVOIR PEUR ET SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS

### PROGRAMME

- ❖ Comprendre nos réactions face à une ou des objections
- ❖ Connaître les moments clés du traitement des objections
- ❖ Prendre en considération l'état émotionnel du prospect
- ❖ Pourquoi le prospect formule-t-il des objections
- ❖ Techniques du traitement des objections
- ❖ Une objection c'est bon signe 😊
- ❖ **QUIZ** vérification des connaissances



# CCFJ

## LA PREPARATION, L'ANTICIPATION INDISPENSABLE POUR VENDRE



- ❖ Une des clés du succès est la confiance en soi ; une des clés de la confiance en soi est la préparation

### OBJECTIFS

- ❖ CONNAITRE LES METHODES POUR FAIRE UNE BONNE PREMIERE IMPRESSION

### PROGRAMME

- ❖ Importances des premiers mots, gestes
- ❖ Comprendre ce que recherche le prospect
- ❖ Les méthodes CAP et SONCAS
- ❖ 3 Techniques pour traiter les objections
- ❖ **QUIZ** vérification des connaissances



# CCFJ

## BOOSTER SES VENTES



### OBJECTIF

- ❖ VENDRE MIEUX ET PLUS

### PROGRAMME

- ❖ Méthodes des 3 mots clés pour booster ses ventes
- ❖ Savoir convaincre
- ❖ Allez à l'essentiel oui mais comment ?
- ❖ **QUIZ** vérification des connaissances



# CCFJ

## LA COMMUNICATION NON VERBALE (CNV)



### OBJECTIF

- ❖ COMPRENDRE L'IMPORTANCE ET LES METHODES DE LA CNV

### PROGRAMME

- ❖ Astuces pour faire une bonne première impression
- ❖ Comment optimiser sa communication non verbale
- ❖ Décoder la CNV
- ❖ **QUIZ** vérification des connaissances



# CCFJ



**1 HEURE : 80 € HT**

**3 HEURES : 220 € HT**

**6 : heures : 460 € HT**



**CCFJ**