

# Programme de formation

## Recentrer son Activité de Négociateur en Temps de Crise

---

*Durée : 1 jour (8 heures)*

*Formateur : Stéphane Prat*

*Formation en présentiel ou distanciel*

### Cible

Cette formation s'adresse aux négociateurs immobiliers, agents immobiliers, et professionnels de l'intermédiation souhaitant recentrer leur activité en période de crise économique ou de baisse de volume d'intermédiation. Elle est également obligatoire pour le renouvellement de la carte professionnelle des négociateurs immobiliers.

### Descriptif

En période de crise, le volume d'intermédiation peut diminuer, mettant en danger l'activité des négociateurs immobiliers. Cette formation vise à aider les participants à recentrer leur activité sur les fondamentaux du métier, à adapter leurs stratégies de négociation et à optimiser leurs pratiques pour faire face aux défis actuels. Les participants exploreront les techniques de négociation efficaces, les stratégies de prospection adaptées à la crise, et les méthodes pour maintenir un service client de qualité malgré des conditions de marché difficiles.

### Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

1. **Identifier les défis actuels du marché immobilier** : comprendre les impacts de la crise sur le volume d'intermédiation et les attentes des clients.
2. **Recentrer les activités de négociation sur les fondamentaux** : maîtriser les techniques de négociation essentielles et adaptées aux conditions de marché actuelles.
3. **Adapter les stratégies de prospection** : développer des approches innovantes pour trouver et attirer des clients malgré un volume d'intermédiation réduit.
4. **Optimiser la gestion de la relation client** : maintenir un service client de qualité et renforcer la fidélisation en période difficile.
5. **Mettre en place des actions correctives** : élaborer des plans d'action pour améliorer la performance et la résilience de l'activité de négociation.

---

### Programme détaillé :

#### Introduction et analyse de la crise actuelle

- Impact de la crise sur le marché immobilier et l'activité des négociateurs.
- État des lieux des défis rencontrés et des nouvelles attentes des clients.

## **Recentrer son activité de négociation**

- Techniques de négociation fondamentales : stratégies, tactiques et meilleures pratiques.
- Adapter les méthodes de négociation aux conditions de crise : flexibilité et réactivité.
- Cas pratique : simulation de négociation en période de crise.

## **Adapter les stratégies de prospection**

- Techniques de prospection adaptées à un marché en baisse : ciblage et efficacité.
- Utilisation des outils numériques et des réseaux sociaux pour prospecter de manière innovante.
- Cas pratique : élaboration d'un plan de prospection pour la période de crise.

## **Optimiser la relation client**

- Maintenir un service client de qualité malgré les conditions difficiles.
- Techniques de fidélisation et de satisfaction client en période de crise.
- Cas pratique : gestion de la relation client et résolution de problèmes spécifiques.

## **Actions correctives et plan d'action**

- Identification des actions correctives nécessaires pour améliorer la performance.
- Élaboration de plans d'action pour renforcer la résilience de l'activité.
- Mise en place d'un suivi pour évaluer les résultats et ajuster les stratégies.

## **Atelier pratique et évaluation**

- Mise en situation : gestion d'une négociation et prospection dans un contexte de crise.
- Évaluation des acquis et retour sur les points clés abordés durant la formation.
- Questions-réponses et discussions pour clarifier les aspects pratiques.

## **Conclusion et synthèse**

- Résumé des meilleures pratiques et des stratégies adaptées.
- Remise des attestations de participation et certification pour le renouvellement de la carte professionnelle.

---

## **Méthodes pédagogiques :**

- Exposés théoriques, études de cas, simulations et ateliers pratiques.
- Supports pédagogiques numériques pour approfondir les connaissances post-formation.
- Discussions interactives et échanges d'expériences pour une meilleure application des concepts.

---

## Prérequis/Matériel

- \* Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- \* Aucun niveau d'étude requis.
- \* Avoir un ordinateur portable
- \* Etre un professionnel de l'immobilier
- \* Avoir une aisance orale

## Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

## Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

## Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

## Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

## Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –  
06.85.60.93.85