SMD ACADEMY
41 avenue THIERS
77000 MELUN
Email : smdformation21@gmail.com
Tel : +33977910297

Développer la performance commerciale et la négociation immobilière

Numéro: PR8341994810 // Mise à jour : 20/11/2026

Description du programme

Cette formation a pour objectif de développer les compétences commerciales des professionnels de l'immobilier afin d'améliorer leur performance commerciale, leur capacité de prospection, leur efficacité en négociation et leur fidélisation client. Au cours de cette formation, les participants apprendront à : Analyser leur marché et identifier les opportunités commerciales Construire et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales efficace Prospecter de nouveaux clients par des méthodes terrain, téléphoniques et digitales Préparer et conduire un entretien commercial structuré Identifier les besoins et motivations des clients Argumenter efficacement en valorisant les services de l'agence Traiter les objections et gérer les situations de négociation complexes Négocier des mandats exclusifs et des transactions immobilières Développer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle Mettre en place des actions de recommandation et de développement du portefeuille clients Mesurer et analyser leurs performances commerciales à l'aide d'indicateurs adaptés. La formation alterne apports théoriques, études de cas immobilières, exercices pratiques, mises en situation professionnelles et jeux de rôle afin de favoriser l'acquisition opérationnelle des compétences.

Profil des stagiaires

Profils des apprenants:

- Conseillers immobiliers
- Négociateurs immobiliers
- Commerciaux
- Responsables commerciaux

Prérequis:

- Aucun prérequis obligatoire.
- Une expérience professionnelle dans le domaine commercial ou immobilier est recommandée.

Modalités

Durée: 35.00 heures
Tarif: 30€/h/stagiaire
Lieu: 41 av Thiers, Melun
Contact d'nscription: Mitsa
Tél: 09 77 91 02 97
Mail: smdformation21@gmail.com

Accessibilité: Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins spécifiques sont étudiés lors de l'analyse préalable. Référente handicap : Mitsa BORGES MOREIRA. Des aménagements pédagogiques et organisationnels peuvent être mis en place selon les besoins identifiés.
Délais d'accès: 1 semaine
Effectif: de false à false stagiaires

Qualité et indicateurs de résultats

Session du 20 au 24 juillet 2026
Nombre de salariés formés : 3
Taux d'abandon : 0 abandon sur 3 salariés ayant commencé la formation, soit 0 %
Taux de satisfaction : 2 salariés satisfaits sur 3 répondants, soit 66,7 %
Taux d'atteinte de l'objectif « Traiter une objection client » : 2 salariés ayant atteint l'objectif sur 3 salariés évalués, soit 66,7 %
Dernière mise à jour : 20 novembre 2026

le nombre de personnes formés :
Taux de satisfaction :
Taux d'abondons :

SMD ACADEMY
41 avenue THIERS
77000 MELUN
Email : smdformation21@gmail.com
Tel : +33977910297

Objectifs pédagogiques

- L'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Analyser son marché immobilier et identifier les opportunités de développement commercial
- Construire et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales adapté à son secteur
- Prospecter efficacement de nouveaux clients par des méthodes terrain, téléphoniques et digitales
- Préparer et conduire un entretien commercial structuré
- Identifier les besoins, attentes et motivations des clients
- Argumenter de manière convaincante en valorisant les services et prestations de l'agence
- Traiter les objections et gérer les situations de négociation complexes
- Négocier un mandat exclusif et une transaction immobilière dans le respect des intérêts de l'entreprise et du client
- Développer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle
- Mettre en place des actions de recommandation et de développement du portefeuille clients
- Suivre et analyser ses performances commerciales à l'aide d'indicateurs de pilotage adaptés
- Élaborer un plan d'amélioration de son activité commerciale

SMD ACADEMY
41 avenue THIERS
77000 MELUN
Email : smdformation21@gmail.com
Tel : +33977910297

Contenu de la formation

- JOUR 1 – PROSPECTION ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - Accueil des participants (7H)
  - Présentation de la formation
  - Présentation des objectifs
  - Présentation des participants
  - Tour de table
  - Recueil des attentes
- Analyse du marché immobilier local
  - Analyse de la concurrence
  - Identification des opportunités
  - Analyse de la zone de chalandise
  - Cartographie du secteur
  - Exercice pratique : Analyse de la zone commerciale de SMD Patrimoine.
- Construire une stratégie de prospection
  - Définition des objectifs commerciaux
  - Détermination des cibles
  - Segmentation des prospects
  - Organisation de l'activité commerciale
  - Atelier : Création d'un plan de prospection individuel.
- Prospection terrain
  - Porte-à-porte
  - Boîtage
  - Distribution de supports
  - Identification des propriétaires vendeurs
  - Mise en situation : Préparation d'un argumentaire terrain.
- Prospection téléphonique
  - Préparation des appels
  - Script téléphonique
  - Franchir le barrage secrétaire
  - Obtenir un rendez-vous
  - Jeux de rôle: Simulation d'appels sortants.
- JOUR 2 – CONDUITE DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL (7H) - Préparer un rendez-vous commercial
  - Recherche d'informations
  - Préparation des objectifs
  - Préparation des questions
  - Étude de cas : Préparation d'un rendez-vous vendeur.
- Découvrir les besoins du client
  - Méthode QQOQCCP
  - Écoute active
  - Reformulation
  - Identification des motivations
  - Exercices pratiques : Questionnement client.
- Argumenter efficacement

SMD ACADEMY
41 avenue THIERS
77000 MELUN
Email : smdformation21@gmail.com
Tel : +33977910297

- Méthode CAB
- Méthode SONCAS
- Mise en valeur des services de l'agence
- Atelier : Construction d'un argumentaire commercial.

- Traitement des objections
  - Objections prix
  - Objections honoraires
  - Objections concurrence
  - Jeux de rôle : Simulation vendeur difficile.
- JOUR 3 – NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE (7H) - Les fondamentaux de la négociation
  - Préparer sa négociation
  - Définir ses marges de manœuvre
  - Identifier les enjeux
  - Cas pratique: Préparation d'une négociation.
- Négocier un mandat exclusif
  - Valoriser l'exclusivité
  - Présenter les avantages
  - Répondre aux objections
  - Mise en situation : Signature d'un mandat.
- Négociation vendeur
  - Défendre l'estimation
  - Accompagner la décision
  - Cas pratique : Entretien vendeur.
- Négociation acquéreur
  - Gestion des offres
  - Défense du prix
  - Recherche d'accord
  - Jeux de rôle : Simulation de négociation.
- JOUR 4 – VENTE ET CLOSING COMMERCIAL (7H) - Présentation d'un bien immobilier
  - Préparation de la visite
  - Valorisation du bien
  - Gestion des objections
  - Mise en situation : Visite commerciale.
- Accompagner l'acquéreur
  - Analyse du projet
  - Financement
  - Suivi commercial
  - Étude de cas : Accompagnement acquéreur.
- Techniques de closing
  - Signaux d'achat
  - Techniques de conclusion
  - Engagement du client
  - Exercices : Closing commercial.
- Suivi du dossier de vente
  - Compromis
  - Relation notaire
  - Accompagnement client

SMD ACADEMY
41 avenue THIERS
77000 MELUN
Email : smdformation21@gmail.com
Tel : +33977910297

- JOUR 5 – FIDÉLISATION ET PERFORMANCE COMMERCIALE (7H) - Fidélisation de la clientèle
    - Parcours client
    - Expérience client
    - Recommandation
    - Atelier : Plan de fidélisation.
- Développer son réseau d'apporteurs d'affaires
    - Partenaires
    - Parrainage
    - Réseaux professionnels
    - Exercice pratique: Cartographie réseau.
- Analyse des performances commerciales
    - Tableaux de bord
    - KPI commerciaux
    - Plan d'amélioration
    - Étude de cas: Analyse de résultats.
- Évaluation finale des acquis
    - QCM
    - Cas pratique
    - Mise en situation
- Bilan de la formation
    - Retour d'expérience
    - Évaluation à chaud
    - Remise des attestations

Organisation de la formation

Équipe pédagogique
Telma SEMEDO GONCALVES
Directrice du centre – Formatrice
Pilotage pédagogique des formations
Conception des programmes et supports pédagogiques
Animation des actions de formation
Suivi de la qualité et de l'amélioration continue
Accompagnement des apprenants et des entreprises partenaires.

Mitsa BORGES MOREIRA
Assistante de formation – Référente Handicap
Gestion administrative des dossiers de formation
Organisation des sessions de formation
Suivi des financements OPCO
Accompagnement des apprenants tout au long de leur parcours
Mise en œuvre des mesures d'accessibilité et coordination des aménagements liés au handicap.

Intervenants et formateurs
Les actions de formation sont animées par des formateurs qualifiés et expérimentés dans leur domaine d'expertise, sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leur expérience professionnelle.
Ils assurent :
L'animation des séquences pédagogiques

SMD ACADEMY
41 avenue THIERS
77000 MELUN
Email : smdformation21@gmail.com
Tel : +33977910297

L'accompagnement individualisé des participants
L'évaluation des acquis
Le suivi de la progression des apprenants
L'adaptation des méthodes pédagogiques aux besoins identifiés.

Moyens d'accompagnement
L'équipe pédagogique assure un accompagnement tout au long du parcours de formation grâce à :
Des entretiens de positionnement
Un suivi pédagogique individualisé
Des évaluations régulières
Une assistance administrative
Un accompagnement des entreprises partenaires
Une démarche d'amélioration continue fondée sur les retours des participants et des commanditaires.

SMD Academy s'engage à mobiliser les compétences humaines et pédagogiques nécessaires afin de garantir la qualité des prestations de formation et l'atteinte des objectifs fixés.

Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques
- Études de cas immobilières
- Exercices pratiques
- Jeux de rôle
- Simulations de négociation
- Travail en groupe

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Test de positionnement
- Évaluations formatives
- Mises en situation
- Évaluation finale
- Questionnaire de satisfaction

Référent handicap

Nom: Borges
Prémom: Mista
Tél: 09 77 91 02 97
Mail: smdformation21@gmail.com