

PROGRAMME 4 – Générer et qualifier les acquéreurs

Transformer les contacts en prospects exploitables

Nature de l'action	Action de formation professionnelle continue – développement et perfectionnement des compétences.
Durée	14 heures – 2 jours de 7 heures (7 h de programme + 7 h d'ateliers pratiques).
Public visé	Agents immobiliers, négociateurs, mandataires, responsables d'agence et professionnels de la transaction disposant déjà d'une pratique du métier.
Prérequis	Maîtriser les fondamentaux de la transaction immobilière et disposer d'une expérience professionnelle de la relation vendeur/acquéreur.
Modalités	Présentiel ou classe virtuelle synchrone selon l'organisation retenue. Alternance d'apports, démonstrations, études de cas, travaux individuels et collaboratifs.
Délai d'accès	Selon calendrier de sessions et après validation de l'inscription / contractualisation. Délai précis communiqué au bénéficiaire avant l'entrée en formation.
Tarif	Sur devis selon modalité, effectif et conditions de prise en charge.
Reconnaissance	Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.
Accessibilité	Recueil des besoins en amont. Adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles étudiées avec le bénéficiaire et, si nécessaire, mobilisation d'un réseau spécialisé handicap. Référent handicap : à renseigner par l'organisme.
Contact	IPSO FORMA – contact pédagogique et administratif selon les coordonnées figurant sur le devis, la convention ou la convocation.

Finalité et objectif général

Mettre en place un processus de qualification permettant de concentrer l'effort commercial sur les acquéreurs pertinents et finançables.

Objectifs opérationnels et compétences visées

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de structurer un entretien de découverte acqureur.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable d'évaluer budget, financement, calendrier, contraintes et niveau de maturité.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de distinguer les différents niveaux de qualification d'un contact.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de prioriser les prospects à l'aide d'une grille de scoring.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable d'exploiter le fichier acquéreurs et organiser les rapprochements avec les mandats.

Positionnement et analyse du besoin

En amont de la formation : questionnaire de positionnement portant sur l'expérience du participant, ses pratiques actuelles, ses difficultés rencontrées et ses attentes. Les cas et exercices peuvent être adaptés aux profils du groupe et aux situations professionnelles communiquées par le commanditaire.

Jour 1 – Programme structuré : 7 heures

Durée	Séquence	Contenu
1 h 30	Le parcours acquéreur	Origine des leads, maturité, urgence, motivations, freins et comportement d'achat.
1 h 45	Entretien de qualification	Projet, critères, décideurs, budget, apport, financement, bien à vendre, calendrier et critères négociables.
1 h 45	Scoring et priorisation	Curieux, prospect, acquéreur potentiel, acquéreur finançable ; critères de scoring et niveau de relance.
2 h 00	Fichier acquéreurs et rapprochement	Segmentation, relances, campagnes ciblées, matching manuel/assisté par IA, règles de traçabilité et suivi.

Jour 2 – Module ateliers pratiques : 7 heures

Durée	Atelier	Mise en pratique
1 h 15	Atelier 1 – Entretien de qualification	Jeu de rôle agent/acquéreur avec grille d'observation.
1 h 15	Atelier 2 – Construire un scoring	Créer un modèle simple de classement des prospects.
1 h 30	Atelier 3 – Cinq profils, cinq stratégies	Analyser des situations financières et commerciales contrastées.
1 h 30	Atelier 4 – Séquence de relance multicanale	Construire messages, délais et objectifs de relance.
1 h 30	Atelier 5 – Matching mandat/acquéreur	Réaliser un rapprochement argumenté sur un portefeuille de cas.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Pédagogie active centrée sur des situations professionnelles réelles de transaction immobilière.
- Apports structurés, démonstrations, échanges de pratiques et analyse de cas.
- Mises en situation, jeux de rôle, grilles de décision et production d'outils directement réutilisables en agence.
- Utilisation raisonnée de l'IA lorsque pertinente, avec contrôle humain des résultats et vigilance sur les données utilisées.
- Débriefing collectif et feedback du formateur après chaque atelier.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Support de formation remis aux participants et fiches outils / check-lists adaptées au thème.
- Ordinateur, vidéoprojecteur ou solution de visioconférence, connexion internet et outils collaboratifs selon modalité.
- Cas pratiques, dossiers immobiliers reconstitués, grilles d'analyse et modèles de tableaux de bord.
- Encadrement par un formateur disposant d'une expertise opérationnelle en transaction immobilière et en formation professionnelle.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation diagnostique : questionnaire de positionnement en amont.
- Évaluation formative : questions, exercices, productions et feedback au fil des séquences.
- Évaluation des compétences : observation à partir d'une grille critériée lors des ateliers et étude de cas de synthèse.
- Évaluation finale : QCM ou quiz de validation complété par la restitution du dernier atelier ; seuil de réussite recommandé : 70 % des critères / réponses attendus.
- Suivi de l'assiduité : émargement par demi-journée ou dispositif de traçabilité adapté au distanciel.
- Évaluation de satisfaction à chaud ; possibilité d'un recueil à froid selon le dispositif qualité de l'organisme.



Critères de réussite et livrables

Le participant valide la formation lorsqu'il participe aux séquences prévues, réalise les travaux demandés et démontre, dans l'étude de cas ou la mise en situation finale, sa capacité à mobiliser les méthodes et outils travaillés. Les productions d'atelier constituent des livrables opérationnels réutilisables dans sa pratique professionnelle.

Indicateurs de résultats à renseigner par l'organisme

Taux de satisfaction	100 %
Taux d'assiduité	100 %
Taux d'atteinte des objectifs	98 %
Méthode de calcul	Résultats obtenus après le recueil des résultats aux QCM et aux évaluations de satisfaction à chaud et à froid des participants.

Prévention des ruptures et accompagnement

Les difficultés d'apprentissage, contraintes techniques ou besoins d'adaptation sont identifiés au plus tôt. Le formateur et l'organisme proposent, selon la situation, des ajustements de consignes, des supports complémentaires, une assistance technique ou une réorganisation compatible avec les objectifs et les conditions de la prestation.

Version 3