

WIZZIMMO

SIRET : 893 239 566 00019 - NDA : 93132249813 – QUALIOPi No. CERT\_S0824\_0268 le 14/02/2025

15 chemin de l'ortolan 13119 SAINT SAVOURNIN - formation@wizzimmo.fr - 09 71 57 60 81

Version 1 au 22/07/2025

## Programme de formation

# Vendre des prestations de rénovation immobilière

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6987/>

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

#### Appliquer une démarche commerciale structurée et efficace pour obtenir et convertir des leads en clients

1. Mettre en place une méthode de prospection récurrente
2. Réaliser un rendez-vous de découverte détaillé des besoins du prospect et réaliser un état des lieux du bien objet des travaux afin de définir un projet travaux réalisable et adapté aux moyens et aux besoins du prospect :
3. Etablir une offre de prix détaillée et attrayante comprenant l'ensemble des prestations et des coûts liés au projet travaux en respectant les normes de construction et de l'habitation, estimer les économies d'énergies générées et établir la planification des interventions
4. Présenter son offre de prix afin d'obtenir la validation de l'offre commerciale proposée
5. Adopter des techniques de négociation en phase de rendez-vous découverte et de proposition pour répondre aux objections, proposer des solutions équilibrées et flexibles afin d'adapter l'offre commerciale réalisée et de parvenir à une signature du projet travaux

#### Accompagner un client dans l'organisation et le suivi de son projet travaux

1. Présenter les rôles, garanties et assurances des différents intervenants tout au long du projet travaux afin d'informer le client des responsabilités de chacun
2. Décrire l'organisation des travaux, les techniques de communication employées afin de s'assurer de la bonne réalisation du projet, du respect des délais et du budget
3. Exposer les potentiels problèmes rencontrés lors d'un projet travaux : délais, aléas techniques ou financiers et les méthodes de communication mises en place pour gérer ces sujets, garantir la pérennité du projet et la satisfaction client

#### Mettre en place une stratégie de communication récurrente et efficace pour démontrer votre expertise, fidéliser et développer votre portefeuille client et accroître votre chiffre d'affaires.

1. Promouvoir ses services grâce à l'utilisation d'outils de marketing digital en créant et publiant des contenus visuels
2. Faire appel à des outils de campagne emailing pour animer son portefeuille client

### COMPÉTENCES VISÉES

**C1. Réaliser un entretien avec un prospect à l'aide d'une fiche de découverte en recueillant des informations essentielles sur ses besoins, ses préférences et ses contraintes en matière de rénovation afin de définir un projet de rénovation réalisable et aligné avec ses besoins et capacités.**

**C2. Evaluer l'état d'un bien** en estimant les coûts et les délais de rénovation, en respectant le code de la construction et de l'habitation, les normes de sécurité et les réglementations **afin de préparer un devis détaillé comprenant une description des travaux, une estimation des coûts par poste, et un planning des interventions, des hypothèses de travail, les marges de sécurité et les éventuels coûts supplémentaires potentiels, ainsi que des économies d'énergie générées.**

**C3. Présenter un devis détaillé et une proposition commerciale** attrayante en utilisant une approche personnalisée, en soulignant la qualité des matériaux et de la main-d'oeuvre, en garantissant la conformité aux normes, et en offrant des incitations spéciales **afin de mettre en valeur les avantages des services de rénovation et encourager le prospect à donner son consentement.**

**C4. Négocier avec un client** en adoptant une approche transparente et collaborative, en écoutant attentivement ses préoccupations, et en proposant des solutions équilibrées et flexibles **afin de parvenir à des accords avantageux tout en répondant à ses besoins et attentes.**

**C5. Décrire l'organisation des travaux de rénovation et la coordination des différentes équipes et sous-traitants au client** en détaillant les étapes clés du projet, les rôles et responsabilités de chaque intervenant, ainsi que les méthodes de communication et de suivi utilisées, **afin d'assurer que le projet est réalisé dans les délais impartis et dans le respect du budget prévu.**

**C6. Exposer au client les problèmes potentiels pouvant survenir pendant le processus de rénovation, qu'il s'agisse de défis techniques, de retards de livraison ou de problèmes de qualité,** en mettant en place une gestion proactive et rigoureuse des risques, une communication efficace avec toutes les parties prenantes, et des solutions de contingence, **afin d'assurer la continuité du projet, de minimiser les impacts négatifs et de garantir la satisfaction du client.**

**C7. Mettre en avant ses réalisations en utilisation des outils de marketing en ligne pour promouvoir les services de rénovation,** en créant et publiant des contenus visuels des projets achevés, en utilisant les témoignages de clients satisfaits et des études de cas **afin de démontrer son expertise et la qualité de son travail et développer son chiffre d'affaires.**

#### **PUBLIC VISÉ**

Professionnel de la construction (constructeur, promoteur et marchand de biens)

#### **PRÉ-REQUIS**

Expérience de 2 ans minimum dans le secteur du bâtiment ou de la construction et de la promotion

#### **DURÉE**

3 jours (21 heures) soit 3 jours en présentiel (hors épreuves d'évaluation dans le cadre de la certification)

#### **MODALITES PÉDAGOGIQUES / ORGANISATION**

La formation se réalise en présentiel avec une alternance entre théorie et pratique.

- Théorie : exposé oral à l'aide d'un support pédagogique
- Pratique : mise en situation, jeux de rôle, utilisation d'outils

Personne à contacter : BRODIN Chloé 06 31 63 81 52 [chloe.brodin@wizzimmo.fr](mailto:chloe.brodin@wizzimmo.fr)

#### **MOYENS PEDAGOGIQUE / OUTILS A DISPOSITION**

- Du matériel d'animation adapté : vidéoprojecteur ou outil de visioconférence selon la modalité
- Support pédagogique de présentation de la partie théorique
- Boîte à outils composée de ressources
- Mise en situation progressive au travers d'exercices variés qui permettent la constitution d'un dossier type en mode projet
- Evaluations formatives, sommative et corrections mises à disposition

## METHODES PEDAGOGIQUES

Chaque module associe différentes méthodes pédagogiques pour favoriser l'engagement :

- Expositive : un éclairage théorique qui permet de cadrer et de contextualiser pour une meilleure application concrète en contexte professionnel
- Co-active, participative, collaborative : des activités pratiques, jeux de rôle, mises en situation qui alimentent le partage et l'échange pour profiter de l'expérience des pairs
- Interrogative : une approche réflexive axée sur les projets professionnels de chacun afin de rendre l'apprenant acteur de sa réflexion quant à sa posture et sa pratique

## DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session. Nous nous engageons à répondre dans un délai de 72 heures.

Après contractualisation, vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours. Un acompte de 30 % du coût de la formation vous sera demandé.

## TARIFS

- 2500€HT soit 3000€TTC pour la formation (dont frais pour les épreuves de certification)
- 500€HT soit 600€TTC pour les épreuves de certification dans le cadre d'une réinscription pour les épreuves de rattrapage

## PROGRAMME

### **Module 1 – Appliquer une démarche commerciale structurée et efficace pour obtenir et convertir des leads en clients**

1. Mettre en place une méthode de prospection récurrente :
  - Les différentes techniques de prospection commerciale
  - Animer son réseau
2. Le rendez-vous de découverte :
  - Analyser les besoins et les moyens
  - Analyser l'état du bien
  - Respecter les réglementations
3. Etablir une offre de travaux détaillée et attrayante
  - Identifier le scénario de travaux le plus approprié au projet
  - Estimer le coût des travaux
  - Concevoir une projection 3D du projet de travaux
  - Evaluer les économies d'énergie
  - Evaluer le montant des aides financière
  - Etablir un planning prévisionnel d'intervention
4. Présenter son offre et obtenir la validation du prospect
  - Présenter stratégiquement son offre commerciale
  - Présenter la solution de travaux retenu : qualité des matériaux et de la main d'œuvre
  - Mettre en avant les avantages de la solution de travaux retenue
5. Adopter des techniques de négociation, de réassurance et de fidélisation
  - Ecoute active
  - Traiter les objections
  - Proposer des solutions équilibrées et flexibles
  - Signer les devis
  - Fidéliser

## Module 2 – Accompagner un client dans l'organisation et le suivi de son projet travaux

1. Rôles, garanties, assurances et responsabilités des différents intervenants tout au long du projet travaux
  - Exposer les rôles de chaque intervenant
  - Informer des garanties et assurances liées au projet
  - Identifier les responsabilités de chaque intervenant
2. Organisation des travaux et techniques de communication
  - Décrire l'organisation des travaux
  - Informer des conditions contractuelles
  - Exposer les méthodes de suivis et de contrôle
3. Prévenir de potentiels problèmes rencontrés lors d'un projet travaux
  - Identifier de potentiels problèmes
  - Gestion des risques, communication, proposition de solutions
  - Coordinations des parties prenantes
  - Assurer la satisfaction client

## 3 – Mettre en place une stratégie de communication récurrente et efficace pour démontrer votre expertise, fidéliser et développer votre portefeuille client et accroître votre chiffre d'affaires.

1. Promouvoir ses services grâce à l'utilisation d'outils de marketing digital
  - Adopter une identité de marque
  - Exister sur les réseaux sociaux
  - Etablir une programmation de contenus ciblée
  - Créer du contenu
  - Faire valoir les témoignages et avis clients
2. Faire appel à des outils de campagne emailing pour animer son portefeuille client
  - Créer et animer son portefeuille clients
  - Créer des campagnes emailing

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Positionnement : évaluation réalisée sous forme de quizz avant l'entrée en formation
- Evaluation des acquis : Evaluations formatives sous forme de quizz, d'exercice, de mise en situation tout au long de la formation
- Evaluation sommative et certificative : Evaluation sommative en fin de formation et évaluation certificative reposant sur 3 épreuves :
  - Rédaction d'un dossier d'environ 10 pages : le candidat produit un livrable sous forme de dossier à l'aide d'une matrice mise à sa disposition récapitulant l'ensemble de ses actions réalisées en situation de travail
  - Simulation de négociation d'une durée de 20 minutes devant le jury : le jury se positionne à la place du prospect
  - Entretien avec le jury de 30 minutes : lors de la présentation de son livrable devant le jury, le candidat présente ses actions réalisées en situation de travail réelle.

## CERTIFICATION

La formation prépare à la certification **Vendre des prestations de rénovation immobilière**, enregistrée au RS le 18-12-2024 sous le n° RS6987 et délivrée à RéaXion.

## ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

L'organisme est totalement accessible aux personnes en situations d'handicap. Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap.

Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations rencontrées.

Contact référent de l'organisme de formation : BRODIN Chloé 06 31 63 81 52 [chloe.brodin@wizzimmo.fr](mailto:chloe.brodin@wizzimmo.fr)