



La création de fils rouges pour devenir maître de son terrain commercial

Fiche programme – v.1 – 13/01/2026

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur salarié ou mandataire, avec une certaine expérience du terrain
- Objectifs :** - créer une approche personnalisée pour tous les moments commerciaux clés ;
- sécuriser et reproduire un discours commercial afin de concevoir une présentation professionnelle en toute circonstance
- Aptitude et compétences :** - l'apprenant dispose d'une certaine expérience du métier avec une ferme volonté de performer commercialement
- Durée :** - 7.00 heures
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
- Tarifs :** - 700 € HT par personne / 500 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis)
- Méthodes mobilisées :** - méthode participative avec cocréation de fils rouges ;
- session vivante sur fond d'échanges libres
- Modalités d'évaluation :** - questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF
- Nota bene :** - cette formation s'inscrit dans un parcours commercial qui suggère que l'apprenant a déjà participé aux formations commerciales fondamentales
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

INTRODUCTION : définition et utilité du fil rouge

PARTIE 1 : Le fil rouge du R1 = une vertu de cadrage

- Plaisir
- Présentation
- Règles du jeu

PARTIE 2 : Le fil rouge du R2 = un enjeu de pilotage

- Logique
- Présentation de prix et confection d'une stratégie
- Prise de mandat exclusif ou disparition

PARTIE 3 : Tous les autres fils rouges

- Prospection téléphonique
- Prospection sms
- Animation de réseaux
- Présentation d'offres
- Traitement des objections

Indicateurs de résultat

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.