

Jour	Timing	Chapitre	Séquence	Thèmes	Objectifs pédagogique	Activités et méthode d'animation	Outils et références	
1	30 min		0	Apprendre à se connaître pour mieux répondre aux questions	Découverte et échange sur les métiers de chacun	Méthode heuristique	Jeu Anne Onyme de Kaperli	
	2h	P1 - C1	1	Les bases du métier de constructeur de maisons individuelles	Connaître les bases réglementaires du métier de constructeur Savoir remplir un contrat de construction et une notice descriptive	Méthode démonstrative, transfert de connaissance, échange	Cahier de formation à remplir	
		P1 - C2						
		P1 - C3						
		P1 - C4						
	45 min		2	<b>Evaluation des compétences</b>	<b>Remplir un contrat de construction seul et savoir déceler les erreurs</b>	<b>Méthode applicative</b>	<b>Cas pratique + échange</b>	
	1h	<b>pause déjeuner</b>						
	2h	P2 - C1	3	Le rôle du commercial en maison individuelle	Acquérir les notions techniques de bases indispensables	Méthode démonstrative, transfert de connaissance, échange	Cahier de formation à remplir	
P2 - C2								
P2 - C3								
1h	P3 - C1	4	Les outils	Découvrir les outils du métier de commercial et savoir construire un argumentaire de vente	Méthode démonstrative, transfert de connaissance, échange	Cahier de formation à remplir		
	P3 - C2							
45 min		5	<b>Evaluation des compétences</b>	<b>Tester ses connaissances sur les notions vus dans la journée</b>	<b>Méthode applicative + transfert de connaissance</b>	Quizz de connaissance + correction		
2	1h30	P4 - C1	6	Les RDV essentiels	Maîtriser le process rendez-vous d'une vente de maison individuelle Savoir préparer ses rendez-vous Connaître les méthodes de clôture de rendez-vous	Méthode démonstrative, transfert de connaissance, échange	Cahier de formation à remplir	
		P4 - C2						
		P4 - C3						
		P4 - C4						
		P4 - C5						
	1h15	P5 - C1	7	Traitement des objections	Maîtriser le traitement des objections Faire des objections du client une force Savoir amener le client à la signature	Méthode démonstrative, transfert de connaissance, échange	Cahier de formation à remplir	
		P5 - C2						
		P5 - C3						
1h	P6 - C1	8	Et après la signature ?	Connaître le rôle du commercial après la signature du contrat	Méthode démonstrative, transfert de connaissance, échange	Cahier de formation à remplir		
	P6 - C2							
1h	<b>pause déjeuner</b>							
2h45		9	<b>Training et mises en situation</b>	<b>Mettre en application les méthodes de vente vue durant la formation</b>	<b>Méthode applicative</b>	<b>Sketch par groupe + debrief</b>		
30 min		6	<b>Evaluation des compétences</b>	<b>Tester ses connaissances sur les notions vues durant les 2 jours</b>	<b>Méthode applicative</b>	<b>QCM + échange</b>		