

VENDEUR/EUSE-NÉGOCIATEUR/TRICE

Accessible
aux débutants

Conseiller immobilier, Conseiller commercial, attaché commercial



Le vendeur, appelé aussi négociateur, assure l'ensemble des démarches commerciales depuis la prospection client jusqu'à la signature du contrat de réservation ou la livraison. Sa particularité est de vendre en général des biens qui n'existent pas encore, on parle de Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA).

" Je suis le représentant de l'entreprise sur le terrain. Comme un commerçant de quartier, j'organise mon activité avec beaucoup d'autonomie. Mon rôle est évidemment de trouver des clients mais surtout de les aider à se projeter dans leur futur logement alors qu'il n'existe pas encore. "



MES PRINCIPALES ACTIVITÉS

Je recherche des clients par différents moyens

Marketing digital, téléphone, enquête de voisinage, mailings, accueil en point de vente...

J'accompagne et conseille les prospects dans la construction de leur projet

Accueil, information, simulations financières...

Je réalise la vente du bien

Aide au montage du financement, conseils fiscaux, personnalisation de la commande, signature du contrat

MES ACTIVITÉS SECONDAIRES

Je gère un bureau de vente situé au cœur du projet immobilier

J'échange avec l'équipe en charge du programme sur les demandes clients

Je réalise un suivi des ventes et un reporting régulier

Selon l'entreprise, j'accompagne le client jusqu'à la remise des clés

MES COMPÉTENCES CLÉS

- 1 TECHNIQUES DE VENTE
- 2 SENS DU CLIENT
- 3 MONTAGE FINANCIER ET FISCALITÉ
- 4 MARKETING DIGITAL

MON CADRE DE TRAVAIL

- **Très autonome** je travaille à proximité du futur projet et je gère le bureau de vente
- **Mobile**, je change de lieu de travail tous les 6-9 mois au fil des projets
- Mon **emploi du temps est adapté au rythme des clients**. Je travaille souvent du jeudi au lundi

D'OÙ JE VIENS

Dans la promotion immobilière

- ✓ Etudiants gestion ou ingénieurs
- ✓ Assistant(e) de programme
- ✓ Chargé(e) de clientèle

Autres secteurs

- ✓ Vendeurs autres secteurs

OÙ JE PEUX ALLER...

DEVELOPPEUR
FONCIER

DIRECTEUR
COMMERCIAL

COMPÉTENCES NUMÉRIQUES CLÉS DE DEMAIN

Maitrise des outils big data de ciblage clients, de gestion de la relation clients (CRM) et des nouveaux médias (réseaux sociaux...). Connaissance des outils de visites virtuelles des biens



DESCRIPTION DÉTAILLÉE

Le vendeur ou négociateur, au-delà de la vente, assure un rôle de conseil important auprès de ses clients. Ses connaissances juridiques et fiscales doivent lui permettre de proposer les solutions de financement les plus adaptées à la situation de ses clients.

Des outils numériques accompagnent de plus en plus les vendeurs dans leur métier. Pour la prospection les techniques de marketing digital se développent pour mieux cibler les prospects. Pour la vente, les outils de réalité virtuelle et de simulation financière permettent de concrétiser rapidement les projets aux yeux des clients. Enfin, les outils de gestion de la relation client (CRM) contribuent à un meilleur suivi des opportunités.



Environnement et conditions de travail

Dans la « vente debout » le vendeur est mobile et fait appel à des techniques de prospection plus offensives (phoning, marketing direct, exploitation de fichiers de prospects...).

Dans la « vente assise » le vendeur est basé dans un bureau de vente situé à proximité du futur projet. Le vendeur est en général responsable de la gestion de cet espace où il reçoit ses prospects et clients. La « vente assise » est généralement réservée au secteur résidentiel.



Profil d'employeur

Le métier de vendeur se retrouve chez tous les promoteurs immobiliers. Les modes d'organisation peuvent varier selon la taille de l'entreprise et ses secteurs d'activité (bureaux, résidentiels...).

Prérequis d'accès au métier

- ✓ Le métier est accessible aux professionnels témoignant d'une expérience significative dans la vente de préférence dans l'immobilier
- ✓ Le métier est également accessible aux débutants diplômés en commerce ou gestion
- ✓ Pour les entreprises, les compétences et la personnalité priment sur le niveau de qualification

Formations fréquentes

- ✓ Bac +5 en Commerce ou Gestion
- ✓ Bac +2 Techniques de vente



COMPÉTENCES

SAVOIRS

- ✓ Marché de l'immobilier
- ✓ Marketing direct (dont digital)
- ✓ Cadre et conditions de transactions immobilières
- ✓ Droit commercial
- ✓ Analyse financière
- ✓ Fiscalité de l'immobilier

SAVOIR-FAIRE

- ✓ Maîtriser les techniques de négociation
- ✓ Maîtriser les techniques de vente
- ✓ Savoir capter des prospects et déterminer le profil des acheteurs
- ✓ Savoir analyser les ressources financières des clients et élaborer un plan de financement
- ✓ Savoir comprendre les besoins et les attentes du marché
- ✓ Etre capable d'anticiper les besoins client et d'apporter une réponse adaptée
- ✓ Savoir utiliser les logiciels de simulation financière
- ✓ Savoir utiliser des logiciels de gestion de la relation client

SAVOIR-ÊTRE

- ✓ Pouvoir faire preuve d'adaptabilité et de flexibilité
- ✓ Avoir le sens du contact et faire preuve d'empathie
- ✓ Savoir instaurer une relation dans le temps
- ✓ Savoir être pédagogue
- ✓ Faire preuve de persévérance et de pugnacité



EVOLUTIONS DU MÉTIER & COMPÉTENCES CLÉS POUR DEMAIN

La **transition numérique** du métier entamée depuis plusieurs années va se poursuivre et se démocratiser en touchant toutes les entreprises jusqu'aux plus petites. La **commercialisation en bulle de vente traditionnelle va profondément se transformer** au profit d'une prospection réalisée avec des **outils big data** et des **nouveaux médias (réseaux sociaux...)** ainsi que par le développement de la **virtualisation** des biens.

Les tendances à la **personnalisation des biens** et le développement d'offres de **services clés en main** vont se renforcer.