

« Ecole hors les murs » BTS PI Ampère »

CREPET Stéphanie – GAUDIN Corinne – CC BY NC SA – 26 mars 2024

Dans le cadre du projet « Ecole hors les murs », Corinne Gaudin, permet, depuis trois ans, aux étudiants de vivre le droit au tribunal correctionnel et de découvrir l'architecture et l'urbanisme à travers des visites guidées dans les différents quartiers de Lyon. Cette année, Stéphanie Crépet poursuit le mouvement en proposant aux étudiants de première année une immersion prospection en agence. Cette dernière sortie a été l'occasion pour les étudiants de travailler également les aspects rédactionnels du métier d'agent immobilier en coconstruisant cet article.



I. DROIT, URBANISME ET PROSPECTION EN IMMERSION

A. La dernière sortie en date racontée par les étudiants

Lundi 18 et mardi 19 mars, les étudiants de première année du lycée Ampère ont eu l'occasion d'en apprendre davantage sur leur futur métier. Ils ont retrouvé Matéo et Milena, d'anciens étudiants d'Ampère, aujourd'hui agents commerciaux chez Guy Hoquet à Meyzieu.

Dans le cadre du mois de l'estimation chez Guy Hoquet, les étudiants ont été conviés par Rudy Donna, directeur de l'agence, à participer à une action de boitage et de porte à porte.

Chaque négociateur a tout d'abord présenté à son équipe l'argumentation à développer en porte à porte. Anaïs nous raconte : «Matéo a expliqué à tous qu'en demandant de l'aide aux prospects, ils se montrent souvent plus ouverts et plus à l'écoute. J'ai pu aborder des personnes en expliquant que je débutais ».

Les étudiants se sont présentés en tenue professionnelle pour cette expérience.

Walid et Elea : “Cela nous a permis d’être dans la peau d’un agent immobilier, de gagner en confiance et de mieux nous préparer au stage.” Tony: “J’ai eu très mal au pied avec mes belles chaussures. Rudy m’a dit qu’au début il faisait comme moi mais qu’avec l’expérience il m’a conseillé de privilégier le confort tout en adoptant une tenue et une posture professionnelles.” Imamdin: “La tenue professionnelle m’a fait sortir de ma zone de confort, je ne me suis pas senti très à l’aise mais l’effort est nécessaire et j’ai compris que c’était important pour le stage.”

L’équipe nous a aussi conseillés sur la façon d’analyser le profil du prospect pour adapter notre approche. On nous a expliqué l’importance du scénario. Omaira : « J’ai pu expérimenter un des scénarios proposé. Et ça a fonctionné. Le prospect s’est montré compréhensif et a de plus été intrigué par le flyer que j’ai pu présenter et expliquer.”

Après la prospection, les étudiants ont pu poser leurs questions à l’équipe. Pourquoi avez-vous décidé de vous implanter à Meyzieu ? La concurrence a-t-elle été un frein dans votre décision ? Quels sont vos parcours professionnels? Comment acquérir de la notoriété? Les qualités d’un bon négociateur ? Beaucoup de questions auxquelles Rudy, Matéo et Milena ont pris le temps de répondre, affirmant aux futurs agents immobiliers la nécessité de se montrer persévérant, confiant, à l’écoute, patient, empathique, professionnel, humain et souriant. Ces exigences avaient été évoquées en début d’année en cours de transaction avec Mme Crépet, lors de la présentation du métier d’agent immobilier et travaillé en communication avec Mme Gaudin.

Au vu de la place de la prospection dans le métier d’agent immobilier, Rudy a demandé aux étudiants si l’expérience les avait confortés dans leur idée de devenir agent immobilier. La majorité des étudiants a répondu positivement. Une journée riche d’enseignement pour tous. L’immersion chez Guy Hoquet à Meyzieu a permis aux étudiants qui n’avaient jamais effectué de stage dans l’immobilier d’avoir un avant-goût du stage de fin d’année.