

GRILLE D'ENTRETIEN · COMMERCE & RELATION CLIENT

Conseiller(ère) immobilier

Durée conseillée : 45 min · Posez les mêmes questions à chaque candidat pour comparer objectivement.

CANDIDAT(E)

DATE DE L'ENTRETIEN

RECRUTEUR(S)

AGENCE

BARÈME

1 Insuffisant

2 À développer

3 Conforme aux attentes

4 Excellent

Vérifications préalables

Carte pro / attestation d'habilitation

Oui / Non

Statut souhaité (salarié / agent commercial)

.....

Permis B et véhicule

Oui / Non

Date de disponibilité

.....

Critères d'évaluation

01 Parcours et résultats

Transactions, mandats, CA

NOTE

1

2

3

4

Présentez-moi votre parcours et vos résultats (mandats, ventes, CA).

→ Chiffres précis, régularité

Notes

Racontez-moi votre vente la plus difficile.

→ Persévérance, négociation, résultat

Notes

02 Prospection et mandats

Terrain, réseau, exclusivités

NOTE

1

2

3

4

Comment rentrez-vous des mandats sur un secteur que vous ne connaissez pas ?

→ Terrain, boîtage, réseau, digital

Notes

Comment convainquez-vous un vendeur de signer en exclusivité ?

→ Valeur ajoutée, plan de commercialisation

Notes

03 Estimation et conseil

Prix, marché, pédagogie

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Comment réalisez-vous une estimation ?

→ Comparables, DVF, état du bien, marché

Notes

Le vendeur veut afficher 20 % au-dessus du marché. Que faites-vous ?

→ Pédagogie, données, risque de décote

Notes

04 Négociation et suivi

Offres, compromis, notaire

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Comment négociez-vous une offre entre vendeur et acquéreur ?

→ Écoute des deux parties, arguments, accord équilibré

Notes

Quels points sécurisez-vous avant le compromis ?

→ Financement, diagnostics, conditions suspensives

Notes

05 Motivation et projection

Adéquation, ambition, stabilité

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Pourquoi notre entreprise et ce poste ?

→ S'est renseigné(e) sur l'agence et le secteur, attentes réalistes

Notes

Où vous voyez-vous dans 3 ans ?

→ Ambition cohérente avec les perspectives du poste

Notes

MISE EN SITUATION

NOTE

« Un acquéreur fait une offre à 8 % sous le prix affiché, le vendeur est vexé et veut refuser sans discuter. Comment gérez-vous ? »

1	2	3	4
---	---	---	---

→ Signaux attendus : présente l'offre avec des éléments de marché, écoute le vendeur, évalue la solidité de l'acquéreur, propose une contre-offre, garde les deux parties dans la négociation.

Synthèse

RÉSULTATS	PROSPECTION	ESTIMATION	NÉGOCIATION	MOTIVATION	SITUATION	TOTAL
/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 24

POINTS FORTS

POINTS DE VIGILANCE

COMMENTAIRE GÉNÉRAL

RECOMMANDATION

☐

À retenir

☐

À revoir en 2e entretien

☐

Ne pas retenir