

216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER
TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com
N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

COMMENT OPTIMISER LES NOUVELLES STRATEGIES DE PROSPECTION - FACE AU CHANGEMENT DU MARCHÉ IMMOBILIER, COMMENT ADAPTER SA STRATEGIE COMMERCIALE

Maj le 5 09 23

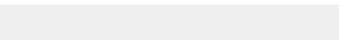
OBJECTIFS DE LA FORMATION Acquérir les différentes techniques de prospection pour développer son activité, et maîtriser sa stratégie commerciale.

- Acquérir les différentes techniques de prospection pour développer son activité et maîtriser sa stratégie commerciale.
- Acquérir les différentes techniques d'organisation de prospection
- Savoir mettre en place un plan d'action pertinent
- Savoir faire face au marché actuel et adapter sa stratégie commerciale
- Savoir exploiter et développer sa base d'acquéreurs ainsi que les recherches clients
- Comment avoir plus de mandats de recherches en EXCLUSIVITÉ

PUBLIC VISE Agents immobiliers voulant se perfectionner

PREREQUIS Connaissances générales en immobilier

DUREE 14 heures

ANIMATEUR  MONSIEUR MATHIEU BRESO

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques et des apports pratiques grâce à des mises en situations virtuelles.
Pour ceux qui sont en distanciel bla bla

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement de groupe et individuelle.



216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER

TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation et des objectifs.

COMMENT OPTIMISER LES NOUVELLES STRATEGIES DE PROSPECTION - FACE AU CHANGEMENT DU MARCHE IMMOBILIER, COMMENT ADAPTER SA STRATEGIE COMMERCIALE

PLAN DE FORMATION

JOUR 1 STRATEGIES DE PROSPECTION - 7 heures

- Savoir développer, qualifier et suivre sa base de données
- Connaître les différents vecteurs pour se faire connaître
- Savoir préparer sa prospection et gérer son temps
- Organisation et ventilation des différentes prospections
- Mise en place de tableaux de bord
- Découpe des secteurs et mise en place de référents

JOUR 2 : STRATEGIE COMMERCIALE - 7 heures

- Savoir mettre en place une découverte acquéreur efficace
- Développer les outils autour des acquéreurs
- Maitriser son secteur
- Développer son réseau



216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER

TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

- Stratégies de recherche clients

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Certificat de formation Loi Alur.