

Immobilier : La Pige

Faire du téléphone un allié pour rentrer des mandats

Référence IMMO04

Objectifs :

- Faire un 360 ° sur les actions de prospection possibles
- Mixer la stratégie de la pêche à la stratégie de l'aimant
- Se fixer ses objectifs de prospection et calibrer ses actions
- Communiquer et exprimer votre valeur ajoutée pour faire la différence avec les réseaux sociaux

Public

Cette formation s'adresse aux agents immobiliers, agents commerciaux et aux conseillers immobiliers

Pré-requis

Être un professionnel de l'immobilier

Programme

ADAPTER SA PROSPECTION A L'EVOLUTION DE LA RELATION CLIENT

- La consommation à l'ère du digital et son impact sur la relation commerciale
- Les nouvelles attentes des clients et les nouvelles typologies
- Les modes de contacts et les impacts dans la relation client/ vendeurs /acquéreurs

ANALYSER ET CALIBRER SA PROSPECTION

- Identifier tous les canaux de prospection possible
- Valoriser et calibrer chacun d'entre eux en fonction de vos cibles et objectifs
- Trouver votre combo prospection
- Réfléchir aux plus opportunes
- Identifier les sources possibles
- Définir ses objectifs et s'y tenir
- Instaurer de la constance, pratiquer l'effet cumulé

PASSER DE LA STRATEGIE DE LA PECHE A LA STRATEGIE DE L'AIMANT

- Les réseaux sociaux et leurs particularités
- Revisiter les opportunités des principales plateformes
- Aligner une cohérence entre votre présence digitale, votre réalité IRL
- Détails et valorisation des méthodes
- La plus-value de chacun
- Démarrer son social selling
- LE TRIO GAGNANT : Recommandation, Téléphone, Réseaux Sociaux.

Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 1 jour soit 7 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quizz et vidéo.

Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste de l'immobilier.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

Durée : 1 jour soit 7H

Tarif Inter : 590,00€ HT *

Tarif Intra : 1400,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.