



PROSPECTER EN AGENCE IMMOBILIERE

Les méthodes à acquérir pour booster son chiffre d'affaire !

La formation continue des agents immobiliers a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 (JORF du 21 février) détermine la nature et la durée des activités susceptibles d'être validées au titre de l'obligation de formation continue des agents immobiliers, administrateurs de biens ou syndics.

Objectifs	Apprendre et comprendre comment se fait une prospection efficace afin d'augmenter sa notoriété, Connaître les différentes méthodes existantes, savoir appréhender leurs portées et résultats possibles, Identifier les secteurs cible de l'agence, les outils, l'organisation professionnelle afin de pouvoir les mettre en place efficacement dans chaque structure.
Thème	Immobilier
Cycle	Immobilier
Participants	Professionnels de l'immobilier titulaires de la carte professionnelle, négociateurs salariés ou indépendants
Prérequis	Connaître les fondamentaux de l'immobilier
Durée	1 jour(s) – 7 heures
Tarif	310 € Net de taxes (non assujetti à la TVA)
Intervenant(s)	Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.
Programme	<p>LA SECTORISATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les avantages de la sectorisation • Le nombre de boîtes • Comment sectoriser • Le potentiel de vente d'un secteur <p>LES DIFFERENTES METHODES DE PROSPECTION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le porte à porte - Avantages, inconvénients - Le tenue - Les outils - Le scénario



	<ul style="list-style-type: none">• Le phoning - Avantages, inconvénients - Les scénarios - La durée et les horaires• Le mailing - Avantages, inconvénients - Les messages - Le nombre à distribuer• Opération coup de poing - Avantages, inconvénients - L'objectif - Les règles de préparation• Opération portes ouvertes - Avantages, inconvénients - l'objectif - Les règles de préparation• La pige - Avantages, inconvénients - Les scénarios <p>LA PLANIFICATION DE SA PROSPECTION</p> <ul style="list-style-type: none">• Le nombre d'heures de prospection à effectuer• Comment planifier sa prospection sur son agenda
Moyens pédagogiques	Nombreux exercices pratiques et études de cas, Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
Effectif	Mini 4 Maxi 12
Avant l'entrée en formation	Positionnement
Evaluation fin de formation	OUI
LES +	Cette formation peut se faire en Intra ou sur-mesure.

occigène
rejoignez-nous!

