

Maîtriser les étapes de la prospection et optimiser sa prise de mandats (14 heures)

OBJECTIFS

- Entraîner à la prospection et aux techniques de vente
- Gagner en efficacité et en performance dans la rentrée de mandats
- Augmenter sa confiance en soi par une meilleure connaissance client

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

Matériels :

- Vidéo projecteur
- Paper board

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

Module 1 : Assurer une prospection efficace et développer son portefeuille de mandats

7 Heures

Séquence 1 : Définir et décliner sa prospection commerciale en plan d'actions opérationnelles

- ▶ Définir des objectifs propres à son agence
- ▶ Analyser son environnement (marché, concurrence, typologies des biens, socio-styles vendeurs-acquéreurs...)
- ▶ Les canaux de sourcing
- ▶ Comprendre l'importance de la récurrence
- ▶ Connaître son secteur et son environnement
- ▶ L'importance de l'étude de potentialité et de l'étude de marché
- ▶ Définir et piloter son secteur
- ▶ Identifier les immeubles pouvant être loués ou vendus

Séquence 2 : Organiser ses démarches et s'approprier une méthode de prospection adaptée

- ▶ L'organisation de la prospection
- ▶ Organiser son agenda et son planning de prospection
- ▶ Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients
- ▶ Organiser ses données
- ▶ Gagner du temps de travail
- ▶ Préparer sa démarche commerciale au téléphone et en face-à-face
- ▶ Savoir créer un mailing avec la méthode AIDA pour un maximum d'impacts et de retours
- ▶ Optimiser son relationnel et sa prospection physique (porte-à-porte, marchés, salons, AG...)
- ▶ Valorisation de l'agence

Module 2 : Développer un discours cohérent pour faciliter la rentrée de mandats

7 Heures

Séquence 1 : Formaliser la présentation de ses services d'intermédiation

- ▶ Préparer la rencontre et préalable à la négociation
- ▶ Se fixer un objectif
- ▶ Comprendre le contexte et les motivations du client
- ▶ Définir avant chaque rendez-vous un Plan A, un plan B et un plan C
- ▶ Savoir présenter un mandat à son client
- ▶ Focus mandat SIMPLE / EXCLUSIF
- ▶ La solution du mandat SEMI-EXCLUSIF
- ▶ Confrontation du client sur le mandat exclusif
- ▶ Anticiper et gérer ses préjugés
- ▶ Créer une relation de confiance avec ses clients
- ▶ Les pouvoirs de représentation indispensables aux signatures d'acte

Séquence 2 : Assurer et négocier une prise de mandats « gagnant/gagnant »

- ▶ Avoir une attitude et un discours cohérents
- ▶ Savoir souligner les atouts de la méthode de l'agence
- ▶ S'affirmer en professionnel crédible et sûr
- ▶ Comprendre connaître et utiliser les 3 sens d'un négociateur
- ▶ Comprendre connaître et mettre en application les principes clés d'un négociateur
- ▶ Savoir découvrir le Projet, l'Urgence, la Motivation et la Problématique du client
- ▶ La méthode des 7 C
- ▶ Travailler l'aisance et le professionnalisme dans ses échanges commerciaux
- ▶ Maîtriser l'analyse comparative des biens sur le marché
- ▶ Comprendre ses prospects et détecter les signaux de la confiance

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Certification

Certifié



Datadock

Financements



OPCO



pôle emploi

Nous suivre

