

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

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

La stratégie commerciale de l'agence immobilière de nos jours

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Répondre aux attentes des dirigeants d'agence dans le cadre de leur volonté de développement**
- **Utiliser les outils de développement adaptés au marché immobilier**
- **Recruter les bonnes personnes et les motiver sur la spécificité du marché immobilier.**
- **Mettre en avant les biens et les services d'une façon originale et actuelle**
- **Trouver des vendeurs et des acquéreurs**

Problématiques :

- **Je perds des parts de marché et je souhaite retrouver un nouveau dynamisme dans mon agence**
- **Je suis en recherche de commerciaux mais je ne sais pas comment les attirer**
- **Je n'arrive pas à capter autant d'acquéreurs ou de vendeurs que mes concurrents.**
- **Je n'arrive pas à valoriser mes honoraires correctement.**
- **Je pars « d'une feuille blanche »**

PUBLIC VISE Agents immobiliers.

PREREQUIS Directeur d'agence, responsable d'agence, créateur d'agence.

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours

ANIMATEUR Mr Stéphane PRAT

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.

La formation a lieu au Life Home – 9 Rue Robert Schuman – 34430 SAINT-JEAN DE VEDAS, dans une salle de réunion équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

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

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

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

La stratégie commerciale de l'agence immobilière de nos jours

PROGRAMME

Première journée :

Introduction : Qu'en est-il des marchés immobiliers ?

L'agence immobilière nouvelle génération : à quoi cela doit ressembler ?

Analyse des différents Business model

Vers quel modèle se dirige l'agence immobilière de demain?

Comment construire une politique commerciale et marketing d'agence immobilière nouvelle génération

Comment construire une politique de recrutement adaptée à ces besoins ?

Seconde journée :

Comment se démarquer de sa concurrence ?

Comment valoriser ses services, ses prestations, ses honoraires ?

Cas pratique, analyse et conseils.

Conclusion : diriger une agence c'est anticiper les grands changements.

VALIDATION DE LA FORMATION

QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation.