

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

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

Comment développer son réseau de prospects pour augmenter son portefeuille clients acheteurs vendeurs 1/2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les différents réseaux influents pour son métier
- Etendre son réseau pour augmenter son volume de prospects
- Parler en toute assurance de son métier dans les réseaux.

PUBLIC VISE Agents immobiliers, négociateurs immobiliers

PREREQUIS Connaissances générales en immobilier

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 en web conférence ou en présentiel.

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

Comment développer son réseau de prospects pour augmenter son portefeuille clients acheteurs vendeurs 1/2

PROGRAMME

1^{ère} journée :

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

Difficultés 1 : Je n'ai pas assez de réseau et je ne sais pas comment faire pour l'étendre

- Les différents réseaux
- Animation : exposé, quizz, partage d'expérience.

Difficulté 2 : j'ai du réseau mais je ne sais comment l'exploiter.

- Comment utiliser son réseau efficacement
- Animation : exposé, quizz, étude de cas

2^{ème} journée :

Difficulté 3 : Je ne suis pas à l'aise pour me présenter dans les différents réseaux

- L'entretien B to B
- L'écoute active
- La création de valeur
- L'argumentation
- Le traitement des objections
- Les règles d'or de la négociation
- Les freins psychologiques à la vente
- Avoir confiance en soi

Compétences clés développées :

- Connaître les différents réseaux utiles
- Savoir les exploiter
- Savoir se présenter à son réseau
- Avoir confiance en soi.

VALIDATION DE LA FORMATION

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