

Améliorer l'efficacité de la prospection

Savoir évaluer un bien

Le contexte :

Dans un environnement en constante mutation l'agent immobilier doit avoir la capacité de se remettre en cause en trouvant d'autres façons de prospecter ; à l'ère du digital, la prospection traditionnelle à encore de beaux jours devant elle ; cette formation répond aux questions suivantes : A quoi sert vraiment la prospection ? Comment réussir la pige ? Comment franchir l'obstacle « agences s'abstenir » ? Quelles sont les nouvelles façons de prospecter ?

Cette formation vous apportera les réponses à ces questions et vous permettra de vous démarquer par rapport à vos concurrents tout en améliorant votre performance.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comment calculer ses objectifs de prospection
- Découvrir de nouvelles méthodes de prospection
- Améliorer l'efficacité de la prospection
- Réaliser une estimation au bon prix

PUBLIC VISE

- Agents immobiliers transaction

PREREQUIS

Aucun prérequis nécessaire

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours

ANIMATEURS Mr André CONESA



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

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

Améliorer l'efficacité de la prospection

Savoir évaluer un bien

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE

Cette formation repose sur les principes de la pédagogie expérientielle :

- La pédagogie est active et participative.
- Elle est basée sur l'alternance d'exposés et de cas concrets. Des études de cas réels sont proposés permettant à chacun de se mettre en situation réelle de résolution de problème.
- L'intervenant fournit un support de cours.
- La formation a lieu dans une salle de réunion équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paperboard, écran interactif)

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

PROGRAMME

Accueil des participants et tour de table de présentation.

JOUR 1 :

Difficulté 1 : je ne sais pas comment organiser ma prospection

- Se persuader de la nécessité de prospecter pour performer
- Savoir se fixer ses propres objectifs : la chaîne de transformation
- Découvrir son profil commercial



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

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

Améliorer l'efficacité de la prospection

Savoir évaluer un bien

Difficulté 2 : je ne sais pas comment améliorer mon taux de réussite

- Connaitre et utiliser les nouvelles façons de prospecter
- Lever les freins psychologiques
- Savoir traiter les objections

JOUR 2 :

Difficulté 3 : je ne sais pas comment rédiger mes accroches

- Créer un script et un argumentaire téléphonique
- Préparer une réunion clients agence

Difficulté 4 : je ne sais pas évaluer un bien à son juste prix

- Définition des différents types dévaluation
- Règles juridiques et précautions, jurisprudence commentée
- Les différentes techniques d'évaluation
- Savoir présenter une évaluation à un client

Compétences clés développées :

- Savoir se démarquer des autres agences dans la prospection
- Augmenter son taux de réussite
- Maîtriser les objections clients
- Proposer une évaluation argumentée et fiable

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation Loi Alur.