

FORMATION LA PROSPECTION ET MARQUE EMPLOYEUR ALUR-PROS

Conforme au décret n°2016-176 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

Public Visé

Tout public

Durée

7.00 Heures en présentiel en présentiel

1 Jour

Pré Requis

Aucun

Parcours pédagogique

• Les différentes méthodes de prospection

- La prospection téléphonique
- La pige
- Le boitage
- Le mailing
- Les panneaux
- Le picking
- Le relationnel
- Les réseaux sociaux.

• Définir ses objectifs

- Se fixer des objectifs
- Déterminer un secteur de prospection
- Faire le suivi de ses performances
- Définir le plan de financement des acheteurs d'un bien immobilier
- Analyser les demandes et attentes des clients

• Analyser et se faire une idée du secteur

- Définir une stratégie commerciale ;
- Maîtriser les logiciels Piges.
- Véhiculer une bonne image de la marque employeur

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser tous les aspects de la prospection
- Savoir adapter les outils de la communication
- Développer l'esprit et les bons réflexes de l'agent immobilier

Méthodes et moyens pédagogiques

- Salle de formation
- Vidéoprojecteur
- Supports de formation (papier / projeté)

- Une alternance entre la partie théorique et cas pratiques, mise en situation et jeux de rôles

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation