

TR12 : Techniques de prospection

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser les outils et les différentes données disponibles pour réussir la prospection auprès de clients potentiels.

Nature :

Les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances

Public :

Agents immobiliers et leurs collaborateurs.

Pré-requis :

Aucun.

Durée :

1 jour (7h)

Programme :

Informations Renouvellement Carte Loi Hoguet : Techniques professionnelles et Secrétariat (actions prioritaires de la branche)

- 1 - La préparation à la prospection, training, outils conditionnement
- 2 - La connaissance de son marché, des points d'intérêt, de la CSP locale
- 3 - Les méthodes de prospection
- 4 - Travailler avec les réseaux sociaux
- 5 - Le PDCA
- 6 - Définir la zone de chalandise, le farming
- 7 - L'étude de l'annonce, une approche par la PNL
- 8 - L'écoute et la découverte du vendeur
- 9 - La présentation de votre valeur ajoutée
- 10 - Justifier l'intérêt de passer par un professionnel
- 11 - Valider votre valeur personnelle dans la vente immobilière
- 12 - Expliquer vos honoraires
- 13 - Les réseaux personnels pour la prise de mandat

Moyens pédagogiques et techniques :

Séance de formation en salle

Exposés

Remise d'argumentaires

Jeux de rôles, chacun étant alternativement clients vendeurs et conseillers demandeurs de l'exclusivité

Moyens d'évaluation et de suivi :

Fiche d'évaluation

Matériel nécessaire au participant :

Papier et crayon