



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV158-1 - Gestion et optimisation des fichiers clients et prospects, vendeurs, acquéreurs, anciens clients

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

## Public

Perfectionnement des négociateurs et managers expérimentés.

## Objectifs pédagogiques

- Maintenir son niveau d'activité malgré une fréquentation moins importante de prospects.
- Acquérir les comportements pour satisfaire les besoins des clients acquéreurs et vendeurs.
- Optimiser l'investissement publicitaire de l'agence en organisant un suivi efficace de ses fichiers acquéreurs et vendeurs.
- Augmenter ses résultats en ayant un meilleur taux de transformation des prospects en clients.
- Répondre aux attentes des clients en gérant leur besoin d'acheter ou de vendre.
- Savoir se mettre en position de rentrer des mandats à court, moyen et long terme.
- Savoir fidéliser ses clients et transformer ses anciens clients en futurs clients.

## Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier.

## Programme

### 1 - Introduction

- Les attentes des clients : la prise en compte des besoins.
- Le coût des contacts prospects.
- Le marché actuel : nombre d'acquéreurs, nombre de vendeurs.
- Analyse des ratios d'activités et comparaison des indicateurs de performance.

### 2 - L'organisation du fichier des vendeurs

- Comment se constituer une base solide de vendeurs potentiels : les sources
- Comment animer ce fichier de prospects propriétaires ?
- Les règles de la rentrée de mandats
- Comment animer régulièrement son fichier de mandats : les étapes obligatoires du suivi.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

- Le rendez-vous mensuel de suivi du mandat de vente
  - La renégociation du prix de vente
  - La fidélisation du client après la vente
- 3 - L'organisation du fichier des acquéreurs
- L'accueil des prospects acquéreurs : la prise en compte immédiate
  - La découverte efficace des attentes des motivations et besoins de l'acquéreur
  - La qualification de l'acquéreur
  - Le verrouillage de la radiographie
  - Les visites de biens : comment visiter efficacement un appartement ou une maison
  - Le retour de visite et le debriefing
  - Le suivi du client acquéreur
  - L'obtention de la décision du client
  - Les services après vente : comment transformer un ancien client en relais d'opinion ?
- 4 - Les fichiers de l'agence
- Le registre des mandats : comment l'exploiter ?
  - Le fichiers des acquéreurs : comment l'exploiter ?
  - Le registre répertoire : comment l'exploiter ?
  - Les fichiers par catégories socioprofessionnelles
- 5 - Conclusion :
- Ebauche des plans d'actions
  - Synthèse et évaluation du stage

## Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

## Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : [contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)

## Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.





# PROGRAMME DE FORMATION

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : **Meelk**  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE