PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV182-1 - La prospection et la synergie inter-services : 2 leviers de croissance

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Tous publics professionnels de l'immobilier de terrain (Managers, négociateurs, gestionnaires...)

Objectifs pédagogiques

Développer son portefeuille de gestion et optimiser ses résultats grâce aux synergies inter services.

Pré-requis

être un professionnel de l'immobilier

Programme

Assurer une prospection efficace et développer son portefeuille de mandats

1- Développement et croissance.

? L'importance de la communication inter services
? Pourquoi il faut optimiser toutes les sources en interne
? Connaître son secteur, son environnement et celui de ses collaborateurs
? Développer et grandir ensemble
? Optimiser la communication inter services pour plus de résultats

2 - Les sources de rentrée de mandats

? Relances anciens clients (transaction, gestions, bailleurs)
? Prospection téléphonique (Pige, fichiers...)

? Syndic (assemblées générales, courrier, téléphone...)
? Prospect transaction, vendeurs acquéreurs (optimiser la découverte pour un maximum d'informations)
? Fichiers gestion, candidats locataires, propriétaires...)
? Réseaux sociaux, communication et présence digitale

3 - Mise en pratique et réflexion

? Courrier de prospection
? Script téléphonique
? Création de publication (réseaux sociaux)
? Conclusion

Moyens pédagogiques

Evaluation de stage et formation + attestation de formation
Support pédagogique en ligne

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %
Questionnaire d'évaluation de la formation.

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.