



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF032-2 - Négociateur immobilier : transformer les copropriétés gérées en vivier de mandats transaction

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Tout professionnel de l'immobilier.
Négociateurs immobiliers intervenant en transaction.
Managers et responsables d'équipes Transaction.
Syndics de copropriété et collaborateurs impliqués dans la rentrée de mandats.

Objectifs pédagogiques

Identifier et exploiter l'ensemble des sources de rentrée de mandats issues des copropriétés gérées.
Mettre en œuvre des actions de communication et de marketing immobilier adaptées aux copropriétaires.
Structurer et animer des fichiers de contacts qualifiés (copropriétaires résidents et non-résidents).
Se présenter de manière professionnelle avant, pendant et après une assemblée générale.
Organiser un plan d'actions opérationnel visant à renforcer la présence du négociateur dans les immeubles gérés et à développer l'activité transaction.

Pré-requis

Aucun.

Programme

- 1 - Identifier les sources de rentrée de mandats en copropriété.
 - Les différentes sources de mandats de vente en copropriété.
 - Constitution d'une base de vendeurs potentiels.
 - Développement du réseau relationnel dans les copropriétés gérées.
 - Communication sur les succès et ventes réalisées.
 - Les évaluations : objectifs, méthodes, suivi et erreurs à éviter.
 - Actions de mailing, e-mailing et newsletter.
 - Exploitation des anciens clients acquéreurs.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
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

- Organisation d'opérations portes ouvertes.
- Développement des synergies inter-activités (syndic / transaction).
- Création et animation du fonds de réserve des contacts propriétaires.

2 - Animer et exploiter les fichiers copropriétaires.

- Fichiers des copropriétaires résidents et non-résidents.
- Méthodes d'animation et de qualification des contacts.
- Structuration d'un suivi dans le temps pour favoriser la prise de mandats.

3 - S'organiser pour réussir en transaction.

- Recensement et valorisation de tous les fichiers existants au sein de l'agence.
- Exploitation des fichiers.
- Mise en place d'offres privilégiées et d'actions de parrainage.

4 - Exploiter les retours et piloter les actions menées.

- Mise en place d'outils de suivi.
- Suivi, relance et exploitation des retombées commerciales.
- Analyse des résultats des actions menées en copropriété.

5 - Construction d'un plan d'actions opérationnel.

- Élaboration d'un plan d'actions transaction dédié aux copropriétés gérées.
- Hiérarchisation des actions à mener.
- Prise d'engagements individuels.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Modalités et délais d'accès :

Connexion à la formation en classe virtuelle via l'espace apprenant sur la Plateforme F, le jour de la formation, 10 minutes avant l'heure du début de la session.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %





PROGRAMME DE FORMATION

Coordonnées pour support :

- e-mail : info@lyadis-immobilier.com

- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
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