PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV521-1 - Syndic : Comment conquérir 80 % des transactions dans les copropriétés que l'on gère par une approche dynamique

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Managers, Collaborateurs intervenant en rentrée de mandats Transaction.

Objectifs pédagogiques

Déterminer et approfondir tous les leviers d'optimisation de son activité en transaction liés à son portefeuille syndic.
Comment s'y prendre pour mettre en relation un vendeur potentiel avec son service négociation.
Organiser la rentrée de mandats vendables, facteur essentiel de la réussite d'un service négociation.
Diversifier les sources de rentrée de mandats et générer des nouveaux contacts en nombre suffisant.
Maîtriser les principes incontournables en communication et marketing.
Se mette en position de rentrer des mandats exclusifs en amont des concurrents.
Savoir se présenter avant, au cours ou après une A.G.
Sensibiliser les négociateurs à la nécessité d'une présence accrue dans les immeubles gérés.
Savoir se mettre en position de rentrer des mandats à court, moyen et long terme.
Anticiper les périodes de pénuries de mandats ou d'acquéreurs.

Pré-requis

Connaître les bases de la transaction et les avoir pratiqués.

Programme

1 - Identification des diverses sources de rentrée de mandats de vente : Comment se constituer une base solide de vendeurs potentiels : Approche des sources.
- Le développement de son réseau relationnel dans les copropriétés gérées : les relais d'opinion, prescripteurs, gardiens d'immeubles, Président du Conseil syndical, etc...
- La communication sur ses succès.
- Les évaluations et leur suivi, objectifs, précautions, erreurs à éviter.

- Les actions de mailings, d'e-mailing et la « news letter ».
- Les anciens clients acquéreurs du Cabinet.
- Les opérations portes ouvertes.
- Les synergies inter-activités, assurer un bon passage de relais à son service transaction.
- La création du fonds de réserve des contacts propriétaires, Comment animer un fichier de prospects copropriétaires résidents et non-résidents ?

2 - Comment s'organiser pour réussir en transaction.
- Recensement et valorisation de tous les fichiers existants dans l'agence : Les offres « privilégiées » : les actions de parrainage, etc...
- Comment exploiter les fichiers : Estimations, gestion, anciens clients, etc...

3 - L'Exploitation et la gestion des retours et retombées de ses actions de recherche sur nos copropriétés.
- Le classeur ou tableau de « récolte des infos ».
- Le suivi et la relance.

4 - Ebauche de plan d'actions à mettre en place, prise d'engagements et conclusion.
- Hebdomadaire, Mensuel, trimestriel.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur 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
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :
- e-mail : contact@unplus.fr
- Téléphone : 04 93 17 29 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

Matériel nécessaire

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