PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF040-1 - Mode d'emploi pour diversifier ses sources de rentrée de mandats

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Négociateurs
Managers.

Objectifs pédagogiques

Diversifier les sources de rentrée de mandats.
Maîtriser son potentiel de Chiffre d'affaires en renforçant la création de stock de biens à vendre.
Se mettre en position de rentrer des mandats exclusifs.
Se dégager du temps en optimisant son travail de prospection.
Augmenter ses résultats en ayant un meilleur taux de transformation des prospects en clients.
Maîtriser l'exploitation de la pige des biens à vendre.
Savoir se mettre en position de rentrer des mandats à court, moyen et long terme.

Pré-requis

Aucun.

Programme

1- Introduction.
- Pourquoi organiser la recherche de mandats ?
- Les risques et conséquences si je ne prospecte pas.
- Analyse des ratios d'activités et comparaison des indicateurs de performance.

2 - Les 12 sources de rentrée de mandats.
- Comment se constituer une base solide de vendeurs potentiels : les sources.
- Le développement de son réseau relationnel.
- Les réseaux sociaux.
- La prospection physique.
- La gestion du succès.

- Les acquéreurs.
- La pige des biens à vendre.
- Les évaluations et leur suivi.
- Les actions de mailing et la « news letter ».
- Les biens « usés ».
- Les anciens clients de l'entreprise.
- Les synergies inter-activités (gestion locative, syndic).

3 - Etude approfondie de l'exploitation de la pige des biens à vendre.
- Comment gérer efficacement la pige des biens à vendre ?
- Méthode et conditions de mise en œuvre.
- Objectifs, étapes, scénario, comportements face aux objections.

4 - L'exploitation du relationnel.
- Comment se constituer et gérer un réseau relationnel ?
- Définition et objectifs, précautions et utilités et avantages.
- Apporteurs d'affaires, indicateurs.
- Méthode et conditions de mise en œuvre – étapes – scénario.
- Bases de données et enregistrement des contacts.

5 - Plan d'actions prospection.
- Hebdomadaire, Mensuel, Trimestriel.

6 - Conclusion.

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 %

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.