



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER

Référence et Intitulé : LF063-1 - Mode d'emploi pour diversifier ses sources de rentrée de mandats

Durée : 7h00

Type : Présentiel

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.



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

- 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 salle.

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

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

Papier et crayon.



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