



AMÉLIORER LA QUALITÉ DE SON FICHER MANDATS STRATÉGIE GAGNANTE D'UNE VENTE RÉUSSIE

1 Le contexte Le contexte

Dans un contexte ultra concurrentiel, améliorer la qualité de son fichier mandats est un enjeu déterminant. Les sources potentielles pour générer cette activité sont souvent méconnues et/ou mal exploitées.

2 Objectif de la formation Objectif de la formation

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- D'identifier et d'exploiter les sources d'entrée de mandats
- D'organiser ses actions en fonction de ses priorités

3 Personnes concernées Personnes concernées

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, gérants et responsables d'agences immobilières

4 Prérequis Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Durée

1 jour / 7 heures

Prix

À partir de 1 600 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 300 € HT / personne

PROGRAMME DE FORMATION

1. Le mandat, élément déterminant de la vente
2. Bien connaître son marché et son potentiel pour mieux identifier ses priorités
3. Identifier et exploiter avec efficacité toutes les sources de rentrée de mandats
4. Planifier et organiser ses actions en fonction de ses priorités

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

Suivi et évaluation des résultats

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires