ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

OPTIMISER SA PROSPECTION : *ORGANISER, SOURCER, ARGUMENTER*

DURÉE : 1 journée (7 heures)

PUBLIC : Professionnels de la transaction immobilière

PREREQUIS : Avoir au moins un an d'expérience

FORMAT : Distanciel ou présentiel

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en applications concrètes
- Mises en situation par le biais de cas pratiques

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Emargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz…)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

TARIF: 470 € nets

INSCRIPTION : fpc@groupe-espi.fr

OBJECTIFS

- Développer des méthodes de prospection variées et efficaces.
- Conduire sa prospection de façon optimale.

CONTENU DE LA FORMATION

1. **L'organisation de sa prospection**
   - Déterminer sa zone de prospection « ilotage »
   - Maîtriser les techniques et méthodes de prospection pour développer l'activité commerciale
   - Piloter son équipe commerciale et gérer son temps de prospection
   - Traiter les fiches de suivi efficacement
   - Connaître et utiliser les bons ratios
2. **Les méthodes d'une prospection efficace et dynamique**
   - La prospection téléphonique
   - Les panneaux et la vitrine
   - Le relationnel, sa mise en place et la nécessité de se constituer un réseau
   - La pige : l'organiser efficacement et gérer « agence s'abstenir »
   - Le porte à porte, ou comment « se faire ouvrir les portes »
   - Les mailings : rédaction et ciblage pour de bonnes retombées
   - La commercialisation et le digital
3. **Argumentaire et organisation pour une efficacité optimale dans sa prospection**
   - Le traitement des objections, acquérir des réparties « déclics »
   - Mise en place dans l'agenda d'une semaine type de prospection