

Découvrez les méthodes de prospection

Objectif formation : Utilisez les outils NEYRAT Immobilier en prospection pour gagner en efficacité

Durée: 3,5 heures (0,5 jours)

Profils des stagiaires

- Conseiller en transaction immobilière ou en devenir

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différentes méthodes de prospection pour gagner en efficacité sur le terrain et rentrer des mandats de vente
- Connaître les outils et supports Neyrat Immobilier pour la prospection en transaction immobilière

Contenu de la formation

- Introduction
 - o Définition de la prospection
 - o Les différentes méthodes de prospection
- FOCUS Prospection terrain et le boîtage
 - o Phase amont : préparer sa prospection
 - o Phase de réalisation : Effectuer sa prospection
 - o Phase aval : Exploiter sa prospection
- FOCUS Pige téléphonique
 - o Sondage sur votre vision de la pige téléphonique
 - o Utiliser le logiciel métier Pilotim
 - o Evaluer les méthodes de la concurrence
 - o Mise en situation réelle : faire un appel accompagné par le formateur
 - o Identifier la méthode positive et différenciante de la concurrence
 - o Savoir répondre aux objections
- FOCUS Développement du réseau apporteurs d'affaires
 - o Contacts personnels
 - o Réseau artisans / commerçants
 - o Clients ambassadeurs
- Conclusion
 - o Questions / Échanges complémentaires
 - o Quiz de fin de formation
 - o Evaluation de satisfaction à chaud et bilan sur l'atteinte des objectifs personnels de formation

KAIROS SUCCESS

1 rue Grange Frangy
71100 Chalon Sur Saône
Email: a.ryon@neyrat-immobilier.fr
Tel: 0385489012



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

La formation est assurée par Anastasia BONNEAU, Conseillère en transaction immobilière depuis 14 années et Manager Transaction depuis 2 ans

Modalités d'accès : Contactez-nous au 03 85 48 90 12

ou par mail : contact@kairos-success.com

Délais d'accès : Nos formations sont réalisées sur mesure.

Nous programmerons les dates en fonction de vos contraintes et de nos disponibilités.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets ou mises en situation.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.