

# PROSPECTION PIGE & PRISE DE MANDATS : COMMENT OBTENIR UN PREMIER RENDEZ-VOUS

## OBJECTIF(S)

- Prospector efficacement par la pige. Rentrer des mandats grâce à la pige. Trouver des acquéreurs grâce à la pige. Obtenir le 1er rendez-vous avec le vendeur. Faire des sites entre particuliers notre allié.

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Les professionnels de la location et de l'administration de biens.

**Prérequis** : être un professionnel de l'immobilier.

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : ½ journée (soit 3,30 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 50

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 130 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 190 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Bienvenue

+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

### I - LA PRÉPARATION DE LA PIGE

- La préparation globale de la pige
- La préparation mentale de la pige
- La préparation physique de la pige
- La préparation quotidienne de la pige

### II - LES APPELS PIGE

- Les mots clés de la pige
- Les différents scénarios de la pige :
  - J'ai vendu
  - J'ai à vendre
  - Je ne veux pas de votre mandat
  - Pourquoi cherchez-vous à vendre seul ?
- Travail sur les scénarios

### III - L'OPTIMISATION DES APPELS PIGES

- La gestion par SMS
- La préparation optimum de l'appel
- Le rendez-vous direct sur place

### IV - LE SUIVI DES APPELS PIGES

- La gestion du succès
- Les biens concurrents
- La seconde chance au téléphone.

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap