

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

OBJECTIF(S)

- Prospecter 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