

MANAGER, PILOTEZ VOTRE AGENCE GRÂCE AU SCORING

WE-TR371

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Comprendre l'importance de la notation des mandats de vente
- Apprendre à utiliser une grille de notation simple et efficace pour prioriser les mandats
- Devenir source de proposition et de solution pour faire avancer la vente de chaque mandat
- Vendre l'outil à l'équipe commerciale

NIVEAU & PUBLIC :

Manager
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en Management immobilier et Développement commercial
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – LES CRITÈRES ESSENTIELS QUI INFLUENCENT LA VENTE D’UN MANDAT.

II – LECTURE DU TABLEAU DE SCORING : LES STRATÉGIES D’ACTION À COURT, MOYEN, ET LONG TERME.

III – ÉTUDE DE CAS : EXEMPLES CONCRETS D’ÉVALUATIONS

IV – SAISIE DES RÉSULTATS DE LA NOTATION DANS LE TABLEAU EXCEL.

V – ÉLABORATION D’UN PLAN D’ACTION POUR INTÉGRER LA NOTATION DES MANDATS DANS VOTRE PRATIQUE QUOTIDIENNE ET VENTE À L’ÉQUIPE.