

WE-TR421

½ journée
(3,30 h)

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

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Développer un business plan personnel solide, adapté à votre activité de négociateur immobilier
- Établir des prévisions réalistes et à élaborer une feuille de route ajustée à vos objectifs.
- Préparer vos entretiens avec vos managers

NIVEAU & PUBLIC :

Tous
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 - ÉVALUER LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL : ANALYSE DES TENDANCES, TYPOLOGIES DE BIENS, ET COMMISSION MOYENNES DU SECTEUR.

II - CALCULER LE NOMBRE DE VENTES NÉCESSAIRES POUR ATTEINDRE VOS OBJECTIFS FINANCIERS

III - ÉTABLIR UN PLAN D'ACTION MENSUEL ET TRIMESTRIEL POUR VOUS TENIR SUR LA VOIE DE VOS OBJECTIFS.

IV - METTRE EN PLACE UN CALENDRIER DE TRAVAIL POUR UNE GESTION EFFICACE DE VOTRE TEMPS.