

LES 8 PALIERS DU SUCCÈS DANS L'IMMOBILIER

MDG223

1 jour
(7h)

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

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Redécouvrir les 8 fondamentaux à respecter pour faire une carrière durable et couronnée de succès dans l'immobilier
- Organiser ses priorités en fonction du revenu que l'on souhaite atteindre,
- Mettre en place quotidiennement les actions nécessaires à la réussite,
- Apprendre à éviter les mois creux par la règle de l'anticipation et de l'exploitation de ses fichiers

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

NIVEAU & PUBLIC :

Commerciaux seniors ou confirmés, managers

Prérequis : aucun

PROGRAMME

I – 1^{er} PALIER : SE FIXER DES OBJECTIFS ET Y PARVENIR

- Méthode de fixation d'un objectif
Quels objectifs pour quels résultats ?

II – 2^e PALIER : SAVOIR BÂTIR UN PLAN D' ACTIONS POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS

- Comment définir et construire un plan d'actions annuel, trimestriel et mensuel.

III – 3^e PALIER : LA PROSPECTION ET SES IMPACTS COMMERCIAUX

- Élargir ses sources de rentrée de mandats exclusifs,
- Développer son relationnel.

IV – 4^e PALIER : LES STRATÉGIES DE PRÉSENTATION DE SES SERVICES EN FONCTION DES CIBLES :

- La clientèle des vendeurs,
- La clientèle des acquéreurs

V – 5^e PALIER : LA QUALIFICATION DE SES STOCKS PROSPECTS ET CLIENTS.

- Le stock mandats : Quels sont les mandats qui vont se vendre rapidement ?
- Le fichier des acquéreurs : quels sont les acheteurs qui vont acheter aujourd'hui avec moi plutôt que demain avec autres.

VI – 6^e PALIER : LE SUIVI CLIENT DIFFÉRENCIANT

- Objectifs, moyens, précautions.
- LE SUIVI DU MANDAT : Une obligation de reddition de comptes
- La relance et le suivi du client acquéreur : du suivi post visite au suivi après-vente

VII – 7^e PALIER : LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- De l'objection à la conclusion.
- Traiter n'importe quelle objection avec méthode.
« L'entonnoir », quiz et jeopardy

VIII – 8^e PALIER : OPTIMISER SA GESTION DU TEMPS

- Identifier ses priorités, planifier ses activités, éliminer les « voleurs de temps »

CONCLUSION

- Ébauche d'un plan d'actions et engagements, synthèse et évaluation du stage, Quiz et Questionnaire satisfaction