

Les 15 sources de rentrée de mandat

OBJECTIF(S)

- Développer son chiffre d'affaires en s'impliquant dans la rentrée de nouveaux mandats de gestion, travailler les synergies, entre les différentes activités du cabinet et rentabiliser ses contacts en transaction

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, négociateurs, gestionnaires, chefs de service gestion, assistantes location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : **Consultant spécialisé management et immobilier**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Pourquoi se développer
Les risques du non-développement
Les forces en présence sur le terrain
Identifier ses forces et ses faiblesses pour progresser
Le développement par rachat, avantages et inconvénients

I - LES 15 SOURCES DE RENTRÉE DE MANDAT DE GESTION

- Les anciens clients de la transaction
- Les anciens locataires
- Les anciens bailleurs
- La prospection pige
- Le travail sur le fichier syndic
- Les clients acquéreurs du cabinet
- Les clients vendeurs de l'agence
- Les primo accédants
- La prospection Internet via les forums de discussion
- La prospection sur fichiers qualifiés
- La prospection téléphonique
- Les candidats locataires
- La qualification du fichier des propriétaires bailleurs
- L'animation du fichier des propriétaires bailleurs
- La constitution de fonds de réserve des bailleurs privés

II - CONCLUSION

- Mes premiers plans d'action



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap