E-TR384

PROSPECTION PIGE ET PRISE DE MANDATS MODE D'EMPLOI PRATIQUE

OBJECTIFS

• Prospecter efficacement par la pige, rentrer des mandats et transformer à terme un mandat pige en mandat exclusif

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, managers

Prérequis : Négociateurs immobiliers sans ou avec de l'expérience

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)
Moyens pédagogiques : Outils marketing de prospection - trames téléphoniques - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTRODUCTION

- Tour de table sur les expériences de la pige
- Point sur les difficultés de la pige
- Les sources de la pige

II - 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 des appels piges

III - LES APPELS PIGE

- Les mots clés de la pige
- Le scénario classique «j'ai un client»
- Les scenarii optimisés
  - J'ai vendu
  - J'ai à vendre
  - Je ne veux pas de votre mandat
  - Pourquoi passez-vous en particulier… le sondage

IV - L'OPTIMISATION DES APPELS PIGE

- La gestion par sms des appels piges
- La préparation de la pige par e-mail
- Le rendez-vous direct sur pige

V - LE SUIVI DES APPELS PIGE

- La gestion du succès
- Les biens concurrents

VI - LE PREMIER RENDEZ-VOUS SUR APPEL PIGE

- Comment donner envie de nous confier un mandat de vente
- Faire la différence par le service dès le 1er rendez-vous
- Les outils indispensables pour obtenir un mandat exclusif
- Présenter la différence dans l'approche acquéreur des agences par rapport aux sites de vente entre particuliers

VII - SUIVRE ET TRANSFORMER UN MANDAT SIMPLE « HORS DE PRIX » EN UN MANDAT EXCLUSIF VENDABLE

- Le suivi efficace
- Le rendez-vous bilan
- La technique du « new deal » du mandat simple au mandat exclusif
- La réforme du prix de mise en vente
- La période transitoire
- La nouvelle commercialisation

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2022 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.