



OBJECTIF(S)

- Adapter les fondamentaux de la prospection « classique » (prospection téléphonique, porte à porte, Fly, mailing... au nouveau marché actuel et exploiter le digital pour prospecter différemment et plus efficacement. (Ciblage FB) (Promo insta, site, chaîne YouTube...

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires débutants ou confirmés

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 : 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 - AXE : INDIRECT (RECOMMANDATION, AMBASSADEUR ET CERCLES PRIVÉS)

- Générer de la recommandation sur du long terme
- Prendre soin des Ambassadeurs
- Solliciter les cercles privés (amis, famille, famille des amis, les amis de la famille...)
- Test pour les participants du « SMS pas prévu »

II - AXE : DIRECT (VERBAL ET PHYSIQUE)

- La prospection inattendue (Où ? Quand ? Comment ? Pourquoi ?)
- La prospection téléphonique (jeux avec scripts fournis et la participation de deux participants)
- Explication du porte à porte, comment réussir à rentrer chez un prospect, (comportement, attitude, discours...)
- Travailler l'attitude et le comportement
La puissance du Face à Face
- Développer la force de LA PERSUASION ; explication de la force de persuasion et démonstration

III - AXE : VIRTUEL (EXPLOITER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROSPECTER)

- Développer sa communauté sur les réseaux sociaux, innover sur la communication digitale, travailler la qualité, apprendre le ciblage
- Explication de la promotion « instagram » et intérêt d'une chaîne YouTube ou création de vidéo.
- Générer un échange, de l'interaction avec les éventuels prospects... (comment, quand, pourquoi...)
- Créer un ciblage précis pour obtenir un résultat précis (comprendre et maîtriser l'organisation du ciblage)
- Démonstration de la création d'une PAGE Facebook et/ ou d'une publication destinée à prospecter.



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap