



OBJECTIF(S)

- Organiser sa prospection avec les obligations des lois RGPD et le système BLOCTEL, transformer les contraintes juridiques nouvelles en arguments commerciaux et marketing

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs Managers, Dirigeants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 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

INTRODUCTION

Intégrer les règles RGPD dans sa prospection et son organisation BLOCTEL, mode d'emploi pratique

I - COMMENT DÉTERMINER UNE ZONE DE PROSPECTION INTELLIGENTE ET RATIONNELLE

II - LES ARGUMENTS À DÉVELOPPER DANS LES MESSAGES DE PROSPECTION

III - POURQUOI ET COMMENT SE CONSTITUER UNE BASE DE DONNÉES POUR LA PROSPECTION RESPECTANT LES RÈGLES DU RGPD

IV - CRÉER DES ESTIMATIONS ET LES SUIVRE EFFICACEMENT

V - LA PIGE, COMMENT ORGANISER UNE PIGE EFFICACE AVEC BLOCTEL

VI - L'APPROCHE DIRECTE SUR LE TERRAIN, COMMENT ORGANISER SON DISCOURS ET SA PRISE DE CONTACT

VII - LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE, COMMENT ORGANISER SON DISCOURS

VIII - LA PROSPECTION VIA LES RÉSEAUX, COMMENT S'ORGANISER

IX - LA GESTION DU SUCCÈS

X - LES SYNERGIES AVEC LE PORTEFEUILLE SYNDIC

XI - LA SYNERGIE AVEC LE FICHER GESTION ET LOCATION

XII - LA PROSPECTION GRÂCE À VOS VENTES ARCHIVÉES

XIII - CRÉER VOTRE RÉSEAU DE PRESCRIPTEURS

XIV - LE MANDAT DE RECHERCHE EXCLUSIF COMME OUTILS DE PROSPECTION

XV - LA PROSPECTION GRÂCE À LA PUBLICITÉ DE L'AGENCE

CONCLUSION ET MISE EN PLACE DU PLAN D' ACTIONS



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap