

GÉNÉRER DU CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC SON STOCK MANDATS

NOUVEAUTÉ
2026

1 jour
(7 h)

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

Tarif : 220 € HT

ESSENTIEL

TR007

OBJECTIFS :

- Comprendre le concept de gestion de stock en immobilier et son impact sur le chiffre d'affaires.
- Identifier les mandats immobiliers à fort potentiel.
- Mettre en place des stratégies pour optimiser la rotation et la rentabilité du stock immobilier.
- Utiliser des techniques de négociation pour maximiser la transformation des mandats en ventes réalisées.

NIVEAU & PUBLIC :

Agents immobiliers, responsables d'agences immobilières et consultants en immobilier

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en Transaction et Management

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I - COMPRÉHENSION ET OPTIMISATION DU STOCK IMMOBILIER :

Introduction à la Gestion de Stock en Immobilier

- Objectif : Comprendre le concept de stock immobilier et son rôle dans l'augmentation du chiffre d'affaires.
- Définition du stock immobilier : bien comprendre ce qu'est un stock en immobilier. - Importance de la gestion de stock pour les agences immobilières.
- Impact du stock sur le chiffre d'affaires : stratégies et enjeux.
- Activité :
 - Discussion interactive : Évaluation des perceptions actuelles de la gestion du stock par les participants et partage d'expériences.

Analyse des Mandats de Spécialisation

- Objectif : Savoir identifier les mandats immobiliers à haut potentiel de profit.
- Contenu :
 - Différents types de mandats immobiliers : exclusifs, semi-exclusifs, simples.
 - Avantages et inconvénients des mandats de spécialisation.
 - Critères pour identifier un mandat à fort potentiel : localisation, marché cible, caractéristiques du bien, projet du client.
- Activité :
 - Étude de cas : Analyse d'un portefeuille de biens immobiliers et identification des mandats à haut potentiel.

II - TECHNIQUES AVANCÉES POUR MAXIMISER LE CHIFFRE D'AFFAIRES

Techniques de négociation et de vente lors du bilan de promotion.

- Objectif : Maîtriser les techniques de négociation particulières au bilan de promotion pour maximiser les profits des transactions.

Contenu :

- Processus de négociation : préparation, discussion, clôture. - Techniques de persuasion et d'influence.
- Gestion des objections et des conflits durant la négociation.

Activité :

- Jeu de rôle : Simulation de négociations de prix lors d'un bilan de promotion avec feedback personnalisé.

Suivi et fidélisation de la Clientèle et Développement du Réseau

- Objectif : Apprendre à fidéliser la clientèle et à développer un réseau de contacts solide. - Contenu : Stratégie de suivi de la clientèle : fréquence, contenu, objectifs poursuivis.
- Stratégies de fidélisation de la clientèle : suivi post-transaction, programmes de fidélité. - Techniques pour élargir et entretenir son réseau professionnel.
- Activité :
 - Atelier de brainstorming : Proposer le suivi client idéal après la signature du mandat

Élaboration d'un Plan d'Action Stratégique

- Objectif : Mettre en place un plan d'action concret pour générer du chiffre d'affaires avec son stock.
- Contenu :
 - Définition des objectifs stratégiques : SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporel).
 - Planification des actions à court et moyen terme pour optimiser le stock. - Suivi et ajustement des stratégies mises en place.
- Activité :
 - Exercice pratique : Chaque participant élaboré son plan d'action personnalisé et le présente au groupe pour retour et ajustement.