

OBJECTIFS

- **Savoir** s'organiser autour de son point de vente
- **Améliorer** sa notoriété et la visibilité de son point de vente
- **Savoir** se donner des priorités et créer une relation durable avec sa clientèle

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

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 - RAYONNER EN LOCAL EN DÉFINISSANT SON PÉRIMÈTRE D'ACTIONS

- Autour du point de vente
 - Définir son terrain de jeu
 - Organiser sa structure : ilotage
- Concentrer son activité fonction de son business
 - De manière géolocalisée
 - De manière stratégique

II - AMÉLIORER SA NOTORIÉTÉ AUPRÈS DES PROSPECTS EN LOCAL

- FARMING
 - Définition
 - Mise en œuvre
- Les actions incontournables
 - La méthode ISC
 - Les automatismes

III - DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

- La prescription
- La recommandation
- Les deals « gagnant / gagnant »

IV - BRANDSTORMING : COMMENT OPTIMISER SON RÉSEAU ?

- « Les 7 clés d'entrée »

V - PARTAGE DU BRANDSTORMING