



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale



OPTIMISATION FICHER

OBJECTIFS

Votre fichier est une mine d'or, encore faut-il prendre le temps de l'organiser !
Cette méthode permet une approche simple et concrète pour identifier, suivre et transformer ces clients qualifiés en mandats exclusifs mais aussi d'optimiser son chiffre d'affaires via plusieurs ventes.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs.

LES PRÉ-REQUIS

Notion logiciel immobilier

INTERVENANT

Ronan Lebas, Formateur et coach en immobilier - Dirigeant d'agences immobilières franchisées



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

ORGANISATION ET TRAITEMENT

- Traitement des demandes et gestion des flux clients : la file d'attente !
- Organisation et classification clients
- Exemples de tableau types de suivi des demandes



PARTIE 2

LE PRINCIPE DES VASES COMMUNICANTS

- Identification et suivi des propriétaires
- Identification et suivi des prospects vendeurs
- Transformation en mandat des prospects vendeurs



PARTIE 3

OPTIMISER SA VISITE ET SA PRISE D'OFFRE D'UN CLIENT DU FICHER

- La visite et les questions types
- La prise d'offre, un mandat exclusif ?
- Exemple de prise d'offre



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT