



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : TR60-1 - Les 20 sources de rentrée de mandats

Durée : 7h00

Type : Présentiel

Public

Managers, Collaborateurs intervenant en transaction.

Objectifs pédagogiques

Maîtriser les techniques de prospection et les arguments qui permettent de rechercher plus de mandats en exclusivité. Etre le 1er professionnel en contact avec le vendeur.

- Développer son chiffre d'affaires en s'impliquant dans la création de contacts.
- Améliorer la qualité de son stock de mandats.
- Accroître sa notoriété.

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

Programme

- 1 - Introduction.
 - Définition de la prospection en immobilier.
 - Pourquoi rechercher des mandats en permanence.
 - Les risques et conséquences à la non recherche de mandats organisée.
- 2 - La création du fond de réserve des contacts.
- 3 - La prospection téléphonique ciblée.
- 4 - La prospection physique sur le terrain.
- 5 - La gestion du succès.
- 6 - La pige.
- 7 - Les évaluations et leur suivi.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

- 8 - Les actions de mailing et d'emailing.
- 9 - Les anciens clients.
- 10 - Les clients du service Syndic.
- 11 - Les clients du service gestion.
- 12 - Les actions de l'entreprise.
- 13 - Les biens usés, du mandat simple au mandat exclusif.
- 14 - Les acquéreurs.
- 15 - Les primo-accédants.
- 16 - Opérations portes ouvertes.
- 17 - Les réseaux sociaux.
- 18 - La vitrine.
- 19 - Les opérations communes de prospection.
- 20 - Le farming.
- 21 - Les actions de parrainage.
- 22 - Conclusion.
 - Ébauche d'un plan d'actions de suivi et de relance des différents stocks.
 - Synthèse du stage.
 - QCM et évaluation du stage.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr). Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Questionnaire d'évaluation de la formation.

Matériel nécessaire

Papier et crayon.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE