



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : SY99-2 - Transactions dans les copropriétés gérées : quels leviers pour en conquérir davantage ?

Durée : 7h00

Type : Présentiel

Public

Managers, Collaborateurs intervenant en rentrée de mandats T.

Objectifs pédagogiques

- Déterminer et approfondir tous les leviers d'optimisation de son C.A. en transaction liés à son portefeuille syndic.
- Comment s'y prendre pour mettre en relation un vendeur potentiel avec son service négociation.
- Organiser la rentrée de mandats vendables, facteur essentiel de la réussite d'un service négociation.
- Diversifier les sources de rentrée de mandats et générer des nouveaux contacts en nombre suffisant.
- Maîtriser les principes incontournables en communication et marketing.
- Se mettre en position de rentrer des mandats exclusifs en amont des concurrents.
- Savoir se présenter avant, au cours ou après une A.G.
- Sensibiliser les négociateurs à la nécessité d'une présence accrue dans les immeubles gérés.
- Savoir se mettre en position de rentrer des mandats à court, moyen et long terme.
- Anticiper les périodes de pénuries de mandats ou d'acquéreurs.
- Etre celui qui fait les ventes dans nos copropriétés.

Pré-requis

Avoir + de 6 mois d'expérience professionnelle en négociation T.

Programme

1 - Introduction

Pourquoi organiser les propositions de services à court, moyen et long terme à nos copropriétaires?

Prendre conscience de la nécessité de développer son offre,

Les risques et conséquences si on ne développe pas son offre,



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

Diagnostic, analyse des ratios d'activités et comparaison des indicateurs de performance.
Comment se mettre en position d'être le 1^{er} en contact avec nos vendeurs copropriétaires ?

2 - Identification des diverses sources de rentrée de mandats de vente

Comment se constituer une base solide de vendeurs potentiels : Approche des sources

- Le développement de son réseau relationnel dans les copropriétés gérées : les relais d'opinion, prescripteurs, gardiens d'immeubles, Président du Conseil syndical, etc.

- La communication sur ses succès,

- Les évaluations et leur suivi, objectifs, précautions, erreurs à éviter,

- Les actions de mailings, d'e-mailing et la « news letter » auprès des copropriétaires

- Les anciens clients acquéreurs du Cabinet

- Les opérations portes ouvertes, et les soirées spéciales investisseurs

- Les synergies inter-activités, assurer un bon passage de relais à son service

transaction

- La création du fonds de réserve des contacts propriétaires,

Comment animer un fichier de prospects copropriétaires résidents et non-résidents ?

3 - Comment s'organiser pour réussir en transaction

Recensement et valorisation de tous les fichiers existants dans l'agence :

Les offres « privilégiées » : les actions de parrainage, etc...

Comment exploiter les fichiers : Estimations, gestion, anciens clients, etc.

4 - L'Exploitation et la gestion des retours et retombées de ses actions de recherche sur nos copropriétés

Le classeur ou tableau de « récolte des infos »

Le suivi et la relance des contacts prospects (vendeurs et bailleurs)

5 - Ebauche de plan d'actions à mettre en place, prise d'engagements et conclusion

Hebdomadaire, Mensuel, trimestriel

Méthode et modalités de l'action de formation : Cette formation est animée par un Consultant formateur professionnel de l'immobilier. Moyens techniques et pédagogiques mis en œuvre :

Apports

théoriques et pratiques de l'animateur, travail sur des exercices pratiques, sous-groupes, animation privilégiant l'interactivité. Présentation power point. Remise au stagiaire, d'un manuel de formation reprenant l'ensemble de la matière enseignée ainsi que des outils de travail et d'organisation de l'activité permettant au retour à l'agence d'améliorer rapidement sa méthode de travail et ses résultats.

KIT Clé en main :



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

A l'issue de cette formation, vous bénéficierez du kit commercial complet pour mettre en place les actions nécessaires pour développer votre activité prospection. Courriers-types, argumentaires, scénarios, outils de suivi, modèles de mailings, tracts et prospectus, etc.

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.

