



PROGRAMME DE FORMATION A DISTANCE

Prospecter de nouveaux mandats (transaction)

PUBLIC VISE	Négociateurs transaction – Assistants commerciaux
PRE REQUIS	Connaissance du mandat de vente immobilière et des obligations du négociateur immobilier
OBJECTIFS	Comprendre les enjeux de la prospection pour rentrer des mandats de vente Être capable d'organiser sa prospection Connaître et s'approprier les différentes techniques
DUREE	7 heures
CONTENU	Faire son auto-diagnostic de prospection Identifier les cibles captives, savoir reconnaître leurs profils, dresser les portraits des prospects « idéaux » Savoir éviter les erreurs fréquentes et définir les piliers d'une prospection efficace Connaître la méthodologie AIDA Connaître les différentes techniques de prospection : le pouvoir de la recommandation - le boîtage - l'E-mailing - le porte à porte - le phoning / Pige - le networking - les réseaux sociaux Le script de prospection téléphonique - pige (être en mesure de construire son propre script) Savoir organiser et planifier son action selon ses objectifs de résultat Savoir faire de ses prospects des prescripteurs Quiz d'évaluation des acquis Questionnaire de satisfaction à chaud
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique. Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
INTERVENANT(E)S	Sophie GAUTIER est coach professionnel (coaching individuel – team building – coaching d'organisation) et formatrice. Elle est diplômée de Grenoble Ecole de Management, certifiée Coach & Team® et certifiée Arc-En-Ciel Disc®. Elle bénéficie de plus de 20 ans d'expérience professionnelle en management, développement commercial et marketing, en agences de communication puis en agence immobilière. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO, organisme de formation, immatriculée au RCS de Toulouse sous le n° 825 059 819, déclaré auprès de la DIRECCTE sous le n° 76310856931.
MODALITES D'EVALUATION	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
SANCTION	Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action.
ORGANISATION DE LA FORMATION	Formation : présentielle et intra entreprise Dates, lieu et horaires : selon convention Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site https://omyo.fr Nombre de personnes minimum et maximum : 5 à 10 participants maximum Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) : <ul style="list-style-type: none">• Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin• Aménagements possibles en fonction du type de handicap
CONTACTS STAGIAIRES	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40