



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Suivre et fidéliser ses vendeurs et ses acquéreurs

PUBLIC VISE	Négociateur, Agents Commerciaux Immobiliers, Managers Transaction
PRE REQUIS	Connaitre les obligations juridiques du négociateur immobilier
OBJECTIFS	Être capable d'optimiser son stock de mandats de vente Savoir utiliser sa base de données acquéreurs pour générer des opportunités de vente Favoriser la recommandation des anciens clients
DUREE	7 heures sur 1 jour
CONTENU	I – Introduction : Les différents leviers de transformation II – L'optimisation du stock de mandats de vente <ul style="list-style-type: none">• La segmentation des mandats• Le suivi différencié de ses vendeurs• Les étapes du suivi• Les prétextes• Les modes de communication à privilégier• Négocier une baisse de prix• Négocier une exclusivité III – Le suivi des acquéreurs <ul style="list-style-type: none">• La segmentation des acquéreurs• La découverte approfondie• Le suivi après visite IV – Les plans d'actions <ul style="list-style-type: none">• Plan de suivi des prospects / estimations• Plan de suivi des prospects vendeurs• Plan de suivi des prospects acquéreurs• Plan de suivi des clients acquéreurs et vendeurs• Indicateurs et analyse des stocks V – Quiz et évaluation de la formation
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 (plan d'action personnel). 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) :

- 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