PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL
Conquête Bailleurs

PUBLIC VISE

Professionnels de l'immobilier – Négociateurs – Gestionnaires locatifs

PRE REQUIS

Aucun

OBJECTIFS

Identifier ses cibles de prospection pour développer son portefeuille de location et gestion
Savoir comment les atteindre
Adapter son discours pour capter leur attention et les convaincre
Intégrer la prospection dans son organisation

DUREE

7 heures sur 1 jour

CONTENU

I – QUI SONT NOS FUTURS CLIENTS, OU SONT-ILS & COMMENT LES ATTEINDRE ?

- Identifier ses cibles directes et indirectes
- Identifier sa zone de prospection, les axes et les techniques adaptés à chaque cible

II – COMMENT LES ACCROCHER & LES CONVAINCRE ?

- Penser « besoins » plutôt que points forts
- Construire son script de prospection
  - Téléphonique
  - Mailing
  - Face à face
- Construire sa proposition commerciale

III – PREMIERS PAS

- Définir ses objectifs en matière de rentrée de mandats et de prospection
- Définir son plan de prospection

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 (cas pratiques). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle.

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.

MOYENS TECHNIQUES DES FORMANTIONS A DISTANCE

La formation à distance est réalisée intégralement avec l'application ZOOM ou TEAMS.
Lors de la convocation l'apprenant reçoit un lien d'accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu'un guide d'utilisation de l'application.
Lors de sa première connexion, l'apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l'application. En cas de difficulté, il peut demander l'assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l'apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté.

MODALITES D'EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel. Emission des relevés de connexion de l'application ZOOM pour les formations à distance. 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.

…/…

OMYO – SARL unipersonnelle au capital de 1000 € – 41 rue de Cugnaux B36 – 31300 Toulouse – +33(0)6 63 08 09 40 – contact@omyo.fr - RCS de Toulouse 825 059 819 – Siret 825 059 819 00011 – APE 8559B – Déclaration d'activité n° 76310856931 - TVA intracommunautaire n° FR11825059819

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : présentielle ou à distance, en intra ou inter-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 : 6 à 12 participants maximum
Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Pour les formations à distance l'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d'un micro, d'une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu'en Wi-Fi). Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs.
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
• Adaptations 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

OMYO – SARL unipersonnelle au capital de 1000 € – 41 rue de Cugnaux B36 – 31300 Toulouse – +33(0)6 63 08 09 40 – contact@omyo.fr - RCS de Toulouse 825 059 819 – Siret 825 059 819 00011 – APE 8559B – Déclaration d'activité n° 76310856931 - TVA intracommunautaire n° FR11825059819

DEROULE PEDAGOGIQUE
Conquête Bailleurs

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h10	Inclusion	Présentation	Tour de « table »	
QUI SONT NOS FUTURS CLIENTS, OU SONT-ILS & COMMENT LES ATTEINDRE ?	0h30	Identifier ses cibles	Les cibles directes Les cibles indirectes	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint Paper board Post-its PowerPoint Paper board Post-its
	1h30	Savoir comment les atteindre	La zone de prospection, Les axes et les techniques adaptés à chaque cible		
COMMENT LES ACCROCHER & LES CONVAINCRE ?	0h20	Adapter son discours pour capter leur attention	Penser « besoins » plutôt que points forts		
	2h30		Construire son script de prospection o Téléphonique o Mailing o Face à face		
	0h40	Adapter son discours pour convaincre	Construire sa proposition commerciale		
PREMIERS PAS	0h20	Intégrer la prospection dans son organisation	Objectifs de rentrée de mandats et de prospection		
	0h40		Plan de prospection		
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne	Ordinateur, tablette ou smartphone
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire	

OMYO – SARL unipersonnelle au capital de 1000 € – 41 rue de Cugnaux B36 – 31300 Toulouse – +33(0)6 63 08 09 40 – contact@omyo.fr - RCS de Toulouse 825 059 819 – Siret 825 059 819 00011 – APE 8559B – Déclaration d'activité n° 76310856931 - TVA intracommunautaire n° FR11825059819