

MAÎTRISER SA PROSPECTION

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Appréhender la notion de secteur
- Définir de quelle nature doit être constitué leur stock
- Utiliser les différents systèmes de prospection
- Créer un réseau efficace d'indicateurs
- Utiliser leur relationnel

Programme

- Connaissance du marché
- Exploitation du secteur
- Connaissance de la zone de chalandise
- Aspects quantitatifs et qualitatifs du stock
- Qualification du fichier des propriétaires et résidents
- Détection des différents projets
- Transformation des projets
- Mise en place d'un réseau de prescripteurs
- Création de relais de notoriété

Méthode et techniques pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées sont principalement expositives, actives et interrogatives.

Public concerné

Toute personne amenée à travailler en agence immobilière.

Pré requis

Conseiller en Immobilier ayant au moins six mois d'ancienneté dans la profession.

Durée de l'action

1 jour soit 7 heures

Intervenant

Formateur animateur expérimenté

Prestataire

Centre de formation Jean Polleux
Les Pyramides N°16 - 4 Route de Pitoys – 64 600 ANGLET
Tel : 05 59 42 23 23 – Fax : 05 59 42 45 77
Site : www.formation-jeanpolleux.com – Email : info@formation-jeanpolleux.com

Coût du stage

336.64 € HT par participant

Dates du stage

26 février 2009	29 juin 2009	29 octobre 2009
29 avril 2009	24 août 2009	10 décembre 2009

Toutes nos formations peuvent être réalisées en Intra entreprise, nous contacter pour la planification