

S'ORGANISER DANS SON METIER DE CONSEILLER

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier leur zone de chalandise
- Appréhender l'efficacité de la méthode novatrice
- Organiser leur travail et se projeter dans l'avenir
- Préparer leur plan de recherche de biens à vendre
- Qualifier leur fichier
- Gérer efficacement l'ensemble de leurs activités

Programme

Prise de conscience sur l'activité de conseiller en immobilier	Procédures de mise en œuvre des différents outils
Recensement de la zone de chalandise	Projection sur l'avenir ; le plan de progression
Importation des données	Méthodologie de traitement des différents fichiers
Principes de la nouvelle méthode de recherche de biens à vendre	Organisation du temps, gestion de l'agenda au quotidien
Stock des affaires à vendre, l'aspect qualitatif, l'aspect quantitatif	Optimisation des activités
Etapes de recherche de biens à vendre	Analyse des résultats, auto évaluation
	Participation active aux différentes réunions internes
	Définition des objectifs et conduite vers la performance
	Organisation de la base de données du conseiller

Méthode et techniques pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées sont principalement expositives, actives et interrogatives.
Etude de cas et jeux de rôle.
Prise en compte des vécus au travers des échanges.

Public concerné :

Toute personne amenée à travailler dans une agence immobilière

Pré requis

Aucun pré requis n'est attendu pour participer à cette formation.

Durée de l'action

1 journée soit 7 heures

Intervenant

Formateur consultant expérimenté

Coût du stage

300.34 € HT par participant

Dates du stage

12 janvier 2010	18 mai 2010	21 septembre 2010
23 février 2010	29 juin 2010	3 novembre 2010
7 avril 2010	10 août 2010	14 décembre 2010

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