

MAITRISER LA FONCTION COMMERCIALE DE LA LOCATION IMMOBILIERE

Objectifs de la formation

Permettre à l'agence immobilière de conclure plus de mandats de location et de gestion immobilière

Objectifs pédagogiques

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

- Connaître leur marché
- Utiliser les outils mis à leur disposition
- Identifier de nouvelles affaires à louer ou à gérer
- Conclure des mandats de qualité
- Etablir une synergie rentable pour chaque service de l'enseigne
- Améliorer leurs résultats et ainsi, se projeter sans l'avenir

Programme

Echanges d'expériences permettant à chacun de se situer
Image de marque et notoriété de l'enseigne, de l'agence et du conseiller
Préparation et connaissance des outils mis à disposition
Synergie avec les différents services
Stock des affaires, l'aspect qualitatif, et quantitatif du portefeuille
Identification de la zone de chalandise
Constitution des bases de données

Exploitation des bases de données
Recherche de nouvelles affaires
Enrichissement des bases de données
Prise de contact avec les prospects
Présentation de l'enseigne et des services proposés
Recherche d'information au profit des autres services de l'enseigne
Identification des objections les plus courantes
Méthode de conclusion d'un mandat
Optimisation des activités
Analyse des résultats, auto évaluation

Méthode et techniques pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées sont principalement actives et interrogatives.

Public concerné :

Dirigeant d'agence Immobilière
Conseiller en location immobilière
Conseiller en gestion Locative

Durée de l'action

2 journées soit 14 heures

Intervenant

Formateur animateur expérimenté

Coût du stage

600.68 € HT par participant

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