

Les fondamentaux de la prospection des mandats

Objectif : ce séminaire vous permettra de mettre en œuvre les 13 axes de travail indispensables au développement de votre offre de biens.

Public ciblé : dans un marché en forte pénurie de biens, *tous les acteurs de la transaction doivent maîtriser parfaitement ce cursus*. Le jeune négociateur pour acquérir ces connaissances indispensables, le négociateur senior pour redevenir le professionnel pro-actif qu'il n'est souvent plus, le manager pour prendre sa part dans la mise en place de cette révolution au sein de l'agence.

Continuité du cursus : les participants à ce séminaire devront obligatoirement suivre notre cursus dédié au traitement des objections et, si possible, s'inscrire ensuite à notre séminaire consacré à la négociation optimale des mandats, suite chronologique logique de cette formation dédiée à la prospection.

Particularité : ce séminaire est bâti en fonction des spécificités des marchés immobiliers de la Réunion et de la Guadeloupe, que nous connaissons parfaitement. Il est notamment illustré par des exemples locaux (La Montagne, Bellepierre, Petit Bourg...) qui permettront à l'apprenant de se sentir totalement concerné. Ce cursus prend en compte l'activité des négociateurs en place telle qu'analysée par l'Observatoire : notre approche n'est pas académique, mais pragmatique et opérationnelle !

Orientation : ce séminaire est conçu dans une approche strictement commerciale mais aborde néanmoins le cadre légal si nécessaire (Cf. les restrictions au boitage).

Modalités : nos supports pédagogiques exploitent systématiquement l'outil vidéo associé à une documentation sous PDF.

Un questionnaire à choix multiple (QCM) vous permet de valider l'apprentissage de chacun des modules. Vous devrez obtenir un taux de réussite de 80 % pour progresser vers le module suivant, sans limite du nombre d'essais.

Durée : le temps estimé pour suivre ce cursus est de 4 heures.

Animation : ce séminaire est conçu et animé par Olivier Paris, directeur de l'Observatoire de l'Immobilier, titulaire d'une maîtrise en droit privé des affaires & d'un cursus complémentaire en gestion des ressources humaines (GRH).

Les fondamentaux de la prospection des mandats

Validation loi Alur : un certificat de formation attestant que vous avez suivi avec succès ce cursus consacré aux fondamentaux de la prospection des mandats d'une durée de 4 heures vous sera communiqué en fin de séminaire.

Coût de la formation TTC		
	Coût global	Soit coût horaire
Agence partenaire	74,50 euros	18,60 euros
Agence non Obs*	134,50 euros*	33,60 euros
Votre inscription est valable jusqu'à la fin du mois suivant celui de votre paiement, sans limitation de consultations		

*** : une seule inscription par mois vous paiera la moitié de l'adhésion à l'Obs !**

Programme du séminaire :

Le programme est scindé en 16 parties, dont 13 sont consacrées à un axe de travail distinct.

- Introduction du séminaire.
- L'objectif de la prospection : obtenir un RDV qualifié avec le(s) vendeur(s).
- Axe N° 1 : la zone d'investigation privilégiée.
- Axe N° 2 : la prospection directe en VAV.
- Axe N° 3 : le panneautage.
- Axe N° 4 : la pige téléphonique.
- Axe N° 5 : le boitage.
- Axe N° 6 : la ressource acquéreurs.
- Axe N° 7 : l'opération Portes Ouvertes.
- Axe N° 8 : les prescripteurs.
- Axe N° 9 : le repêchage des mandats réputés vendus.
- Axe N° 10 : le parrainage.
- Axe N° 11 : la veille & le réveil de vos anciens clients acquéreurs.
- Axe N° 12 : les modules Obsimmo sur les réseaux sociaux.
- Axe N° 13 : la règle des 3 S...
- Conclusion du séminaire & objectifs.

Séminaire mis en ligne le 10 Novembre 2021.