

C3 - La Prospection Immobilière

Formation éligible dans le cadre de la Loi ALUR

CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir planifier et mettre en place une prospection efficace
- Utiliser une communication efficiente
- Savoir constituer et gérer un portefeuille de clients
- Apporter conseils et informations aux clients

* STAGES Inter-Entreprises

Budget :
Durée : 7h

* Dates et Lieux

Centre d'Agde
A définir
Centre de Béziers
A définir

Entrée / Sortie permanente

* PROGRAMME

I L'étude et l'Analyse de son secteur de chalandises

- *L'études des zones*
- *Les acteurs, prescripteurs et sources de contacts*
- *La constitution des portefeuilles « prospects »*

II Les actions de prospection

- *Les actions de prospection et leurs enjeux*
- *La planification des actions*
- *La Méthode SWOT*
- *Savoir convaincre et communiquer par la différence*
- *Fixer des objectifs pour une prospection « proactive »*

PUBLIC

Agents immobiliers
et plus généralement
leurs collaborateurs
Juristes Immobiliers

NIVEAU REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Alternance entre théorie et
pratique
Formateur spécialisé en
droit immobilier
Formation à jour de toute
réforme

CD Formation

166 rue Maurice Béjart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026