



Formations BTP de l'organisme de formation ProFormalys

Pour une prospection immobilière efficace

Objectifs : Acquérir des méthodes efficaces de prospection. Organiser sa prospection pour développer la rentrée de mandats.	
PROGRAMME	
Organiser la prospection ≡ Analyser son environnement ≡ Segmenter son secteur ≡ Définir ses objectifs ≡ Mise en place d'un plan d'action Outils de prospection ≡ Etablir des outils de marketing direct ≡ Préparer un argumentaire ≡ Le réseau de prescripteur ≡ La pige Mesurer ses résultats ≡ Elaborer un tableau de bord ≡ Effectuer un suivi régulier de ses contacts ≡ La veille concurrentielle	Personnes concernées Négociateurs d'agences immobilières, Chefs d'agences. Pré requis : Aucun.
	PEDAGOGIE
	Le Formateur Expert de l'immobilier.
	Méthode pédagogique Méthode active et participative, jeux de rôle, mises en situation professionnelle Exercices d'application
	Modalités d'évaluation de la formation Attestation de formation ; évaluation des acquis à l'issue de la formation. Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.
Intra Entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix.	
Inter Entreprises Tarif par personne.	
1 jour	
650 € H.T.	
Réf : BTP154	

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations BTP partout en France

Formation *Pour une prospection immobilière efficace*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations BTP de notre organisme de formation sur www.proformalys.com