

PROSPECTION PIGE & PRISE DE MANDATS : COMMENT OBTENIR UN PREMIER RENDEZ-VOUS

WE-TR523

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Prospecter efficacement par la pige. Rentrer des mandats grâce à la pige. Trouver des acquéreurs grâce à la pige. Obtenir le 1er rendez-vous avec le vendeur. Faire des sites entre particuliers notre allié.

NIVEAU & PUBLIC :

Les professionnels de la location et de l'administration de biens.

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I – LA PRÉPARATION DE LA PIGE

- La préparation globale de la pige
- La préparation mentale de la pige
- La préparation physique de la pige
- La préparation quotidienne de la pige

II – LES APPELS PIGE

- Les mots clés de la pige
- Les différents scénarios de la pige :
 - J'ai vendu
 - J'ai à vendre
 - Je ne veux pas de votre mandat
 - Pourquoi cherchez-vous à vendre seul ?
- Travail sur les scénarios

II – L'OPTIMISATION DES APPELS PIGES

- La gestion par SMS
- La préparation optimum de l'appel
- Le rendez-vous direct sur place

IV – LE SUIVI DES APPELS PIGES

- La gestion du succès
- Les biens concurrents
- La seconde chance au téléphone.

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION

+ RÉPONSE AUX QUESTIONS

+ REMERCIEMENT