

Maximisez Vos Leads et Dominez Votre Base de Données immobilière

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les bases de données en immobilier :
- Appliquer des stratégies de génération de leads pour enrichir la base de données
- Optimiser les interactions avec la base de données pour établir des contacts fructueux
- Analyser et organiser la base de données pour une gestion efficace

L'objectif d'une action de formation professionnelle au profit de salariés d'une entreprise définit le but précis qu'elle se propose d'atteindre, et vise une évolution des savoirs et savoirs-faire des salariés à partir de leurs compétences (Circ. n°37 du 14 mars 1986, Ministère du Travail). Ils servent à construire, conduire et évaluer les actions de formation.

PUBLIC VISE

Conseillers immobiliers en transaction, débutants ou confirmés, responsables d'agences désirant augmenter leur notoriété.

NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS

Aucune

LA DUREE DE FORMATION

7 heures (1 journée ou 2 demi-journées)

LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation se déroule en présentiel.

Les formateurs proposeront des mises en situation professionnelles sur les techniques de prospection, les discours et la posture ainsi que des échanges sur les pratiques actuelles.

La salle de formation sera mise à disposition par l'agence immobilière. En cas d'impossibilité d'accueillir la formation (taille de la salle), START ACADEMY louera une salle.

Un livret de formation sera remis à chaque participant en début de formation. Le formateur déroulera sa formation avec une présentation Canva projetée.

CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

Matin :

- Accueil des stagiaires, tour de table des participants, test de positionnement ;
- Comprendre les bases de données en immobilier :
 - Expliquer la nature et la fonction des bases de données dans le contexte immobilier.
 - Identifier les éléments constitutifs clés d'une base de données en immobilier.
 - Différencier les divers types de bases de données utilisées dans l'immobilier.
- Appliquer des stratégies de génération de leads pour enrichir la base de données :
 - Créer des approches efficaces pour recueillir et produire des leads immobiliers.
 - Mettre en œuvre des méthodes de capture précises des informations des leads.
 - Évaluer la pertinence et l'efficacité des canaux de génération de leads.
 -

Après-midi :

- Optimiser les interactions avec la base de données pour établir des contacts fructueux :
 - Concevoir des plans de communication personnalisés destinés aux leads de la base de données.
 - Appliquer des techniques de segmentation pour cibler spécifiquement des groupes de leads.
 - Utiliser des méthodes d'évaluation pour mesurer l'impact des contacts avec les leads.
- Analyser et organiser la base de données pour une gestion efficace :
 - Évaluer les critères appropriés pour classer les données immobilières dans la base.
 - Concevoir des schémas de classification favorisant une recherche aisée dans la base de données.
 - Structurer les informations en catégories logiques afin de faciliter la gestion.
- QCM évaluation des acquis ;
- Questionnaire de satisfaction et clôture de la formation.

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Tous les formateurs de l'équipe Start-Academy ont minimum 8 années d'expérience dans l'immobilier, notamment dans le domaine de la vente de biens, de formation d'agents et de coaching individuel.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une liste d'émargement est à signer à la demi-journée ;
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant à la fin de la formation
- Une évaluation sous forme de QCM aura lieu en fin de formation.

MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES A NOTRE FORMATION :

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter : Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09

TARIF

En intra (formation pour une entreprise) : A partir de 500 Euros TTC

En inter (formation pour plusieurs entreprises) : A partir de 500 Euros TTC

Un contrat : 500 euros TTC

CONTACT

Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09