

Développez votre équipe immobilière avec des talents d'exception

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

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

- Maîtriser les techniques de sourçage de candidats en utilisant des supports adaptés et en évaluant les coûts associés.
- Rédiger de manière percutante la présentation de sa société et des annonces d'offre d'emploi pour attirer des candidats qualifiés.
- Utiliser efficacement sa base de données clients pour identifier et contacter des prospects potentiels, en entretenant de bonnes relations avec eux.
- Appliquer des stratégies de communication, notamment à travers l'utilisation de scripts, pour attirer tant les débutants que les agents immobiliers expérimentés.
- Mettre en place des partenariats pertinents et créer un environnement de travail stimulant pour motiver et retenir les recrues talentueuses.

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

Responsables d'agences désirant recruter de nouveaux collaborateurs

NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS

Aucune

LA DUREE DE FORMATION

7 heures (1 journée)

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.

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 ;
- Introduction à la recherche de candidats en immobilier :
 - Comprendre l'importance d'un processus de recrutement efficace.
 - Présentation des différentes sources pour recruter les candidats.
 - Explorer les plateformes en ligne spécialisées dans l'immobilier (sites d'emploi, réseaux sociaux, etc.).
 - Établir des partenariats avec des écoles ou des associations immobilières.
 - Analyser les avantages et les limites de chaque support.
- Rédiger de manière percutante la présentation de sa société et des annonces d'offre d'emploi
 - Identifier les points forts et les valeurs de l'entreprise.
 - Structurer une présentation convaincante pour les candidats potentiels.
 - Utiliser des mots clés et des formulations percutantes pour attirer l'attention des candidats.
 - Mettre en avant les avantages et les opportunités offertes par le poste.

Après midi :

- Utiliser efficacement sa base de données clients pour identifier et contacter des prospects potentiels
 - Apprendre à organiser et à entretenir efficacement sa base de données.
 - Utiliser des outils de gestion pour suivre les interactions avec les prospects.
 - Élaborer des messages personnalisés et adaptés à chaque candidat potentiel.
 - Mettre en place des stratégies de suivi pour maintenir l'intérêt des prospects.
- Appliquer des stratégies de communication à travers l'utilisation de scripts
 - Créer des scripts engageants pour attirer les débutants dans le domaine de l'immobilier.
 - Aborder les opportunités de formation et de développement professionnel.
 - Adapter les scripts pour attirer et convaincre les agents immobiliers expérimentés.
 - Mettre l'accent sur les avantages de rejoindre l'équipe.
- Mettre en place des partenariats pertinents et créer un environnement de travail stimulant grâce à des challenges
 - Identifier des partenaires potentiels dans le secteur immobilier.
 - Établir des collaborations mutuellement bénéfiques.
 - Concevoir des challenges stimulants pour renforcer la croissance de l'équipe.
 - Mettre en place un suivi régulier et des récompenses attractives.
- 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 des compétences d'ordre technique, professionnel ou théorique mais aussi pédagogique, reconnues par des diplômes ou issues d'une expérience professionnelle.

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

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

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

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

Un contrat : 500 euros

CONTACT

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