

Le plaisir de prospector

OBJECTIFS

- **Acquérir** les techniques de prospections porte à porte
- **Acquérir** les techniques de prospections téléphoniques
- **Construire** des canevas d'approche percutants et originaux
- **Alimenter** les bases de données prospects
- **Alimenter** les bases de données touches
- **Traiter** les objections liées à la prospection

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs (trices) débutants et expérimentés,
Managers et dirigeants

Prérequis : Connaître les fondamentaux de la transaction immobilière

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Tour de table et évocation des expériences Terrain
- Attentes des participants
- Lever les freins et les croyances limitatives en prospection
- Retrouver du plaisir
- Acquérir des réflexes

I - LES GRANDS PRINCIPES DU DÉVELOPPEMENT DE MA NOTORIÉTÉ

- Evoquer ensemble les grands principes d'une présence Terrain et les astuces
- Appréhender « Le Faire savoir » et mieux en comprendre les contours
- Faire part des expériences qui marchent et des échecs virevoltants
- Construire ensemble les canevas percutants et originaux au travers d'ateliers de réflexion
- Les répéter ensemble sous forme de mises en scène

II - RIEN NE REMPLACE UNE RENCONTRE DIRECTE « TOUS DEHORS ! »

Ensemble et plus fort !

- Organisation d'une opération « coup de poing » sur le secteur défini en amont (J-15) avec pour objectif principale une opération de notoriété associée à la recherche de contacts
- Rappel des règles d'organisation : « constitution des groupes avec plan de route, mailings + carte de visite du détenteur du secteur + recommandations »

III - IMMERSION SUR LE TERRAIN EN ÉQUIPE

- Positionnement des objectifs et distribution des outils
- Entre 1 h et 1 heure 30 de Terrain « en Duo constitués »

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Efficatif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

IV - DÉBRIEFING DE L'OPÉRATION « COUP POING »

- Recueil des résultats et des ressentis collectifs et individuels
- Exploitation des contacts et mise en perspective des succès et des points de progrès
- Ce chapitre est généralement validé en début d'après-midi (14h - 5h)

V - LES GRANDS PRINCIPES DE L'UTILISATION EFFICACE DU TÉLÉPHONE

- Tous à vos canevas Racontez-nous comment vous faites ! Echanges d'expériences !
- « Qu'est-ce qui fonctionne bien et Pourquoi ? »
- « Qu'est-ce qui ne fonctionne pas et pourquoi ? »
- Travail de réflexion collective sur l'amélioration des canevas existants « Forme et fond »
- Réécriture des textes pour plus de prouesses au téléphone !

VI - RIEN NE REMPLACE « UN COUP DE FIL RÉEL » TOUS À VOS TÉLÉPHONES !

Ensemble, nous nous motivons et passons à l'action ! »

- Organisation d'une opération « PIGE » sur les prospects avec recherche de contacts
- Chacun à son téléphone
- Positionnement des objectifs et distribution des outils
- Appels PIGE en cascade !
- « Chaque participant contacte un prospect et tente d'obtenir un RDV ! »
- Débriefing collectif / Suggestions et apports de solutions complémentaires

VII - SYNTHÈSE DES APPELS PIGE

- Exploitation des contacts et mise en perspective des succès et des points de progrès

CONCLUSION

- Enseignements de cette journée opérationnelle !