

SAVOIR OPTIMISER L'EFFICACITÉ DE SA PROSPECTION TERRAIN

SPÉCIAL IMMOBILIER



PRÉSENTIEL

INTRA-ENTREPRISE
OU INTER-ENTREPRISE

TARIF :

NOUS CONSULTER

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

3 à 10 personnes

DURÉE : 1 à 2 jours

selon le nombre de participants

CONTACT

FORE ENTREPRISE

Moudong Sud
97122 Baie-Mahault

0590 38 00 40

fore.entreprise@fore.fr

www.fore.fr/entreprise



PUBLIC

Dirigeant, manager et négociateur évoluant sur le marché de transaction immobilière;

PRE-REQUIS

Aucun.

www.fore.fr



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Maîtriser la nécessaire préparation
- Apprendre à connaître efficacement votre zone de prospection
- Savoir identifier son interlocuteur grâce à la PNL pour optimiser son intelligence relationnelle
- Maîtriser les techniques d'accroches pour générer des discussions
- Apprendre et maîtriser la méthode de l'enquête sectorielle



CONTENU ET THÈMES ABORDÉS

Introduction : Faisons connaissances et définissons vos principales attentes

- Quels sont les enjeux de la prospection terrain?
- Réflexion en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur

Maîtriser la nécessaire préparation

- Quelles sont selon vous les informations prioritaires que vous devez connaître de votre secteur pour faciliter vos actions de prospections ?
- Réflexion en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur sur les méthodes pour connaître efficacement votre zone et îlots de prospection
- Savoir préparer vos indispensables outils de prospection

Apprendre la PNL pour optimiser son relationnel

- Découvrir les quatre différentes typologies de personnalités
- Apprendre à décoder rapidement ses interlocuteurs
- Maîtriser les techniques d'adaptation verbale et comportementale
- Mise en situation aux choix des participants

Savoir développer l'efficacité de son argumentation commerciale

- Quels sont vos techniques pour générer des discussions ?
- Réflexion en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur sur les techniques d'accroches proactives pour faciliter les discussions avec les habitants du quartier
- Découvrir la méthode de l'enquête sectorielle
- Mise en situation aux choix des participants

Conclusion

- Quels sont les outils que vous avez découvert et que vous comptez utiliser ?

EVALUATION des
acquis en clôture de sessions :

QCM pour contrôler les connaissances et valider les compétences.
Evaluation à chaud et à l'oral.



METHODES & OUTILS PEDAGOGIQUES :

La pédagogie active : Axée sur le plaisir d'apprendre, elle valorise les aptitudes et les montées en compétences. Usage de l'audiovisuel pour booster l'efficacité des mises en situation et divers travaux pratiques

Clôture de la session avec des conseils personnalisés : Elaboration d'un plan de progrès. Conseils du formateur pour chaque participant afin de faciliter la mise en œuvre du plan de progrès.

Le coaching individualisé en e-learning : Pour optimiser la maîtrise des nouvelles compétences chaque stagiaire bénéficie de 2 sessions de coaching d'une de 20 minutes en e-learning.