



Formation « Construire ou reconstruire sa prospection »

Description du programme :

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants de trouver de nouveaux clients et de maintenir une activité pérenne. Cette formation permettra de construire un plan de prospection, de le suivre, d'adapter l'approche commerciale à la situation et de répondre au mieux aux besoins des clients. A l'issue de la formation, les participants seront capables d'obtenir des rendez-vous avec de nouveaux prospects.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les différents types de prospection
- Organiser les actions de prospection
- Maintenir les actions de prospection sur le long terme
- Transformer les contacts en rendez-vous

Profil des stagiaires :

Négociateur en immobilier

Toute personne souhaitant renforcer ou acquérir de nouvelles compétences afin d'obtenir de nouveaux clients dans un contexte professionnel.

Pré-requis:

Aucun

Durée :

1 jour / 7 heures

Dates :

Intra à définir.

Contenus et déroulé de la formation :

-Introduction :

Présentation des objectifs de la formation, du formateur.

-Tour de Table :

Présentation des participants et de leurs attentes vis-à-vis de la formation.
Présentation de la journée.

-Programme :

1. LES TYPES DE PROSPECTION
 - a. Définition
 - b. La prospection directe : Porte à porte et la Pige
 - c. La prospection par réseautage
2. LES ACTIONS DE PROSPECTION
 - a. La préparation



- b. L'approche initiale
 - c. La présentation du message
 - d. Le traitement de l'information
3. LA PROSPECTION SUR LE LONG TERME
 - a. « Quel intérêt pour moi »
 - b. L'organisation
 - c. Les moyens de la relance
 4. OBTENIR UN RENDEZ-VOUS
 - a. Le traitement des objections
 - b. La planification du rdv

-Clôture de la formation

Modalités et délais d'accès :

-Présentiel ou distanciel. Min 1 pers, Max 15 personnes. Intra.

Matériel à mobiliser :

Pour les formations intra dispensées en présentiel : le client devra mettre à disposition du formateur une salle équipée d'un vidéoprojecteur, d'enceintes, d'un paperboard ou d'un tableau blanc. Wifi / accès internet.

Pour les formations dispensées en visio : les stagiaires devront disposer d'un ordinateur équipé d'un micro, d'une caméra et un accès internet. Les formations à distance sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams, Zoom ou Google Meet.

Suivi de l'exécution :

Remise d'un support de formation.

Feuille d'émargement et certificat de réalisation.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation des compétences :

- Test de positionnement à l'entrée en formation.
- Alternance d'apports théoriques, d'ateliers à partir de retour d'expérience des participants
- Évaluation des acquis en fin de formation

Qualité:

Enquête de satisfaction à chaud et à froid.

Handicap :

LES CLEFS DE LA PERFORMANCE s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui souhaiteraient réaliser la formation, afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap et/ou d'une difficulté. Contactez-nous si vous avez des besoins spécifiques afin d'étudier ensemble votre projet de formation.

Contactez notre référent handicap : Laurent OTERO l.otero@lesclefsdelaperformance.fr 06.47.71.63.28

Dispositions financières

- Sur devis
- Frais de transport et d'hébergement des formateurs selon les conditions définies dans nos devis.



- Prise en charge OPCO possible. Pas de prise en charge CPF.

Contacts LES CLEFS DE LA PERFORMANCE :

Laurent OTERO, l.otero@lesclefsdelaperformance.fr 06.47.71.63.28

Stéphanie GACKA, s.gacka@lesclefsdelaperformance.fr 06.19.18.55.29

Malgré tout le soin que l'on a mis dans l'élaboration du module de formation, vous allez peut-être éprouvé une insatisfaction. Merci de nous éclairer sur l'objet de votre mécontentement via le formulaire en ligne sur notre site www.les-clefs-de-la-performance.com