

Réussite CAMP spécial mandataire immobilier :

3 jours pour réussir ton année

Formation exclusive pour les mandataires immobiliers ! Devenir indépendant, cela ne s'improvise pas ! Prépare-toi à réussir ton année comme jamais auparavant grâce à nos 7 étapes clés. Démarque-toi de la concurrence, booste ta productivité et maximise tes résultats. Découvre les secrets des mandataires qui réussissent, apprends leurs stratégies gagnantes pour réaliser des ventes exceptionnelles. Maîtrise les techniques de prospection efficaces, développe ton réseau et saisis les opportunités du marché. Rejoins-nous dès maintenant pour devenir un mandataire immobilier accompli et vivre une année exceptionnelle. Les résultats que tu souhaites sont à portée de main. Ne manque pas cette occasion unique !



Durée

3 JOURS (21 h) peut être fractionnés en 3 sessions
En présentiel



Public visé

Cette formation s'adresse aux agents immobiliers et mandataires immobiliers
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



Niveau requis

Aucun



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse)



Objectifs

- Renforcer ses compétences de chef d'entreprise
- Acquérir et développer les comportements et techniques du mandataire indépendant
- Maîtriser les techniques et outils d'une communication efficace
- Structurer sa prospection et inciter à agir
- Gérer son énergie et son temps.



Programme

Objectif & vision

- Définir sa vision à 5 ans
- Transformer sa vision en chiffres d'affaires
- Définir ses objectifs à court, moyen et long terme

Gestion financière

- Rappel des obligations à remplir dans le cadre d'une micro-entreprise :
 - ✓ Les plafonds
 - ✓ Les charges
 - ✓ La tva
 - ✓ Les déclarations de CA à l'Urssaf
 - ✓ Les documents
- Les droits :
 - ✓ Chômage
 - ✓ Formation
 - ✓ Aides
- Définir son budget de trésorerie tableau de trésorerie (tableau fourni)
 - ✓ Les frais
 - ✓ Les investissements
 - ✓ Le budget pub & réseau

La stratégie commerciale

- Ses clients idéaux
- Ses produits idéaux
- Son positionnement
- Benchmark des confrères
- La sectorisation



dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir

- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 6 à 12 participants



Prix

Inter : 735€ht (882€ttc) par personne

Intra : contactez-nous

Prospecter & communiquer efficacement

- Les moyens de prospection qui fonctionnent
- Focus sur la prospection non intrusive
- La RGPD & Bloctel

L'attitude

- Se connaître soi-même
- Ses valeurs
- DISC
- Gérer ses Émotions
- L'optimisme et la positive attitude

La relation client

- Le cercle d'or
- L'authenticité
- L'empathie

Gérer sa productivité

- Gestion du temps
- Gérer son énergie
- L'autodiscipline & le focus

Les plus :

- Pédagogie active et forte participation du stagiaire
- Une documentation complète, reprenant les principaux contenus de la formation est remise à chacun ainsi qu'un livret reprenant les points clefs pour favoriser la mise en application et les axes d'amélioration
- Nos formateurs sont des spécialistes certifiés ayant une double compétence comportementale et vente avec une grande expérience terrain
- Travail sur les situations concrètes des participants

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence et attestation loi ALUR
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

