

REVALORISER SES BIENS IMMOBILIERS

OBJECTIFS



A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Analyser et identifier les causes de non-vente de biens immobiliers invendus ;
- Développer des stratégies de revalorisation des prix des biens immobiliers invendus selon les fluctuations du marché immobilier ;
- Présenter et défendre une stratégie de revalorisation de prix à vos clients.



1 jour - 8h

10 à 20 participants



Formation en présentiel, alternant théorie et exercices pratiques.

EVALUATION



- Questionnaire de positionnement
- Mises en situation et cas pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Evaluation d'impact

Un certificat de réalisation vous sera délivré à l'issue de la formation.

POUR QUI ?

- Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers, Agences immobilières (directeurs et salariés) ...
- **Prérequis** : Aucun prérequis nécessaire.

IDENTIFIER SON STOCK DE BIENS INVENDUS

- Introduction au marché immobilier actuel : *comprendre les tendances et évolutions récentes, identifier l'impact des prix sur la demande et l'offre*
- Identification des biens invendus : *caractéristiques des biens difficiles à vendre, analyse des causes*

REVALORISER SES BIENS INVENDUS

- Présentation d'outils et techniques de revalorisation : *outil spécialisé en revalorisation : immo-mètre, outils de benchmarking*
- Stratégies d'ajustement des prix : *découvrir des méthodes pour repositionner un bien sur le marché*
- Cas pratiques : *simulation d'une stratégie d'ajustement de prix.*

ACCÈS

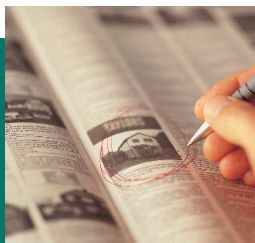
- Délai de 3 semaines minimum entre la demande et le début de formation.
- Inscription sur la base d'un calendrier de sessions. Pour toute autre demande, nous contacter directement.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : gestion@axeetformation.fr



CRÉER SA CARTE DE PROSPECTION

OBJECTIFS



A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Identifier les biens actuellement en vente dans votre secteur ;
- Analyser le potentiel de vente des nouveaux biens en vente ;
- Générer une carte de prospection personnalisée à votre secteur géographique et votre marché.



1 jour - 8h

10 à 20 participants



Formation en présentiel, alternant théorie et exercices pratiques.

EVALUATION



- Questionnaire de positionnement
- Mises en situation et cas pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Evaluation d'impact

Un certificat de réalisation vous sera délivré à l'issue de la formation.

POUR QUI ?

- Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers, Agences immobilières (directeurs et salariés) ...
- **Prérequis** : Aucun prérequis nécessaire.

IDENTIFIER LES NOUVEAUX BIENS A LA VENTE

- Cartographier les biens en vente dans son secteur : *présentation des outils*
- Identification des opportunités de mandats dans son secteur et sur son marché : *caractériser un bien attractif pour le marché cible.*
- Optimiser sa prospection en équipe : *carte de prospection partagée, travail de prospection en équipe*

CREER SA CARTE DE PROSPECTION

- Atelier pratique sur outils et techniques présentés :
 - Mise en pratique et création de cartes de prospection
 - Élaboration d'une feuille de route pour prospecter efficacement.

ACCÈS

- Délai de 3 semaines minimum entre la demande et le début de formation.
- Inscription sur la base d'un calendrier de sessions. Pour toute autre demande, nous contacter directement.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : contact gestion@axeetformation.fr



RÉUSSIR SA PROSPECTION TERRAIN

OBJECTIFS



A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Construire et adapter votre argumentaire à différentes situations de prospection ;
- Gérer les objections récurrentes rencontrées auprès des propriétaires ;
- Développer un discours et un argumentaire de vente construit.



1 jour - 8h

10 à 20 participants



Formation en présentiel, alternant théorie et exercices pratiques.

EVALUATION



- Questionnaire de positionnement
- Mises en situation et cas pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Evaluation d'impact

Un certificat de réalisation vous sera délivré à l'issue de la formation.

POUR QUI ?

- Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers, Agences immobilières (directeurs et salariés) ...
- **Prérequis** : Aucun prérequis nécessaire.

LE CADRE DU DEMARCHAGE

- Fondamentaux de la prospection immobilière
- Préparation de la prospection : *organisation, outils et documentation, cadre juridique du démarchage*
- Techniques de communication : *techniques d'accroche, structuration du discours*
- Les trois versions de démarchage sur le terrain

CONSTRUIRE SON DISCOURS EN PORTE A PORTE

- Atelier pratique et jeux de rôle :
 - *Préparation aux jeux de rôle*
 - *Jeux de rôle sur les trois scénarios (DPE, annonces récentes, annonces anciennes)*
 - *Débriefing collectif, feedback personnalisé*

ACCÈS

- Délai de 3 semaines minimum entre la demande et le début de formation.
- Inscription sur la base d'un calendrier de sessions. Pour toute autre demande, nous contacter directement.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : contact.gestion@axeetformation.fr

