

PROGRAMME DE FORMATION

Le marketing de l'immobilier en action Formacode 42154

Durée de la Formation : 7,00 heures - 1,00 jour

Public visé :

Agents immobiliers, salariés et dirigeants, mandataires et agents commerciaux.

Prérequis : avoir suivi la formation « Les 7 piliers du marketing efficace » est un plus.

Objectif général :

Construire et Maîtriser l'approche systémique de son environnement professionnel.

Objectifs de l'action de formation :

Cette formation vise à :

- Déchiffrer la réalité complexe de son marché et l'interrelation de ses composants ;
- Viser l'efficacité optimale dans une approche centrée solution ;
- Penser ou repenser sa stratégie.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

Identifier les différents acteurs œuvrant sur un territoire, évaluer la concurrence, définir une approche performante à l'échelle d'un secteur :

Programmes voisins en cours de commercialisation :

- techniques pour analyser les programmes en cours

Ventes réalisées et stock disponible par typologie :

- analyse des ventes et gestion des stocks

Rythmes de commercialisation :

- techniques pour analyser et optimiser les rythmes de commercialisation

Concurrence directe et indirecte :

- techniques pour analyser la concurrence

Moyens de communication et de commercialisation :

- techniques pour utiliser efficacement les moyens de communication et de commercialisation

Les moyens d'encadrement :

Dominique BIANCHI : coach, formatrice-consultante, 20 ans d'expérience dans le domaine immobilier et des travaux d'agencement.

Moyens pédagogiques utilisés :

- Cours théoriques ;
- Travail en sous-groupe sur la création d'une matrice d'analyse de type 360° ;
- Discussions en groupe, retours d'expérience ;
- Groupe de 10 personnes maximum.

Moyens techniques utilisés :

Salle de formation équipée, comprenant paper board et vidéoprojecteur.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- Quizz au démarrage permettant de mesurer le degré de connaissance des participants sur le sujet ;
- Quizz final afin d'évaluer les connaissances acquises. L'épreuve globale du contrôle des compétences acquises est réputée réussie lorsque le nombre de bonnes réponses dépasse 70%.
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire ;
- Remise de feuille d'émargement et d'une attestation de formation.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr