

PROGRAMME DE FORMATION

TECHNIQUE COMMERCIALE EN IMMOBILIER - 14 h

| | |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Objectif pédagogique | La formation TECHNIQUE COMMERCIALE EN IMMOBILIER exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Enfin, le négociateur technico-commercial prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. |
| Public concerné | Tout public |
| Prérequis | Français : lu, parlé, écrit Connaissance de l'outil informatique |
| Modalité d'admission | Aucune |
| Programme de formation détaillé | Élaborer une stratégie commerciale omnicaule pour un secteur géographique défini : Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché Organiser un plan d'actions commerciales Mettre en oeuvre des actions de fidélisation Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte Prospecter et négocier une prospection commerciale : Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés Négocier une solution technique et commerciale |
| Validation de la formation | - Evaluation formative – QCM D'évaluation - Délivrance d'une attestation de formation. |
| Modalités pédagogiques | Exposés théoriques / Mises en situation pratiques / études de cas et partage d'expériences. |
| Moyens et supports pédagogiques | WIFI GRATUIT pour les stagiaires souhaitant accéder à internet + support de formation fourni à chaque stagiaire + salle de cours équipée |
| Accessibilité | Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation. |
| Durée de la formation et horaire de base | 14heures-2 jours 7h par jour soit de 09h à 12h30 et de 13h30 à 17h. |
| Information sur la certification | |
| Profil du formateur | Agent immobilier expérimenté + PDG d'une agence immobilière |
| Tarif de la formation | Formation uniquement réalisable en interentreprise : 588 EUROS NET PAR STAGIAIRE |
| Lieu de la formation | 113 rue Alphée Maziéras 24000 PERIGUEUX |
| Formation éligible au CPF | Non |
| Contact / Information / demande de dossier de pré-inscription | Agnès NEGADI Gestionnaire Administrative et commerciale 113 rue Alphée Maziéras 24000 PERIGUEUX 05 53 06 86 47 formation@groupe-ass.com |

Qui peut financer ma formation ?

Que vous soyez un professionnel, une entreprise ou un particulier vous pouvez demander une prise en charge auprès d'un organisme, nous vous donnons ci-dessous les principaux dispositifs de prise en charge :



Pour apprendre un métier :

Le contrat d'apprentissage, le contrat de professionnalisation ; la période de professionnalisation, les emplois d'avenir.



Pour obtenir une qualification ou une certification reconnue :

- Le CPF (Compte personnel de formation)
- Le CIF (Congé individuel de formation)
- La VAE (Validation des acquis de l'expérience)
- Le FIA (Formation Individuelle AGEFIPH)



Pour Faciliter le retour à l'emploi –

LE POLE EMPLOI

- Le CSP (Contrat de sécurisation professionnelle)
- La POE Individuelle ou collective (préparation opérationnelle à l'emploi)
- L'AIF (Aide Individuelle à la Formation)
- L'AFPR (action de formation préalable à l'embauche)



Autres financements :

- Le PFE (Plan de formation entreprise) /OPCO
- L'entretien professionnel, le CEP (Conseil en évolution professionnelle)

Notre équipe reste à votre écoute pour toutes questions

Consultez notre site internet et accédez à notre catalogue de formation, vous pouvez faire vos demandes d'inscriptions sur internet ! www.a2sformation.com

Retrouvez nous sur les reseaux
#a2sformation

