

FORMATION MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE EN IMMOBILIER - CARTE T

4 190 EUROS NET DE TVA

CIBLES

- Salariés ;
- Demandeurs d'emploi ;
- Apprentis ;
- Personnes en reprise d'études.

OBJECTIFS

- Concevoir et piloter la stratégie de développement commercial en immobilier
- Prospecter, négocier et développer un portefeuille client en immobilier
- Fidéliser et gérer la relation client en immobilier
- Manager et animer des équipes
- Evaluer un plan d'action commercial en immobilier
- Obtenir la Carte Transaction Immobilière

DUREE

500 HEURES

PREREQUIS

NIVEAU

- Être titulaire d'une certification de niveau 5 d'un bac +2 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois

OU

- Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 36 mois

TECHNIQUES

Prérequis nécessaires à minima maîtrise de la langue française, utilisation d'un ordinateur, connexion internet et notions du budget d'un ménage.

DOCUMENT REMIS

- Diplôme - Titre RNCP, reconnu par l'État Niveau 6 *

DELAIS D'ACCES

- Inscriptions à tout moment de l'année.
- Le délai d'accès à la formation est habituellement de 6 jours après validation complète de votre dossier.

Titre RNCP "Responsable du développement commercial" de ESG-ECOLES DE COMMERCE, niveau 6 enregistré au RNCP par arrêté du 11/07/2018 publié au Journal Officiel du 21/07/2018

FORMATION MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE EN IMMOBILIER - CARTE T



DATE D'EXAMENS

Juin - Décembre

METIERS VISES

- Responsable commercial dans le secteur immobilier ;
- Chef de vente dans le secteur immobilier ;
- Conseiller commercial dans le secteur immobilier ;
- Business developer dans le secteur immobilier ;
- Responsable de secteur dans le secteur immobilier ;
- Consultant commercial dans le secteur immobilier.



PROGRAMME DE FORMATION

Bloc de formation 1 - Découverte du secteur immobilier pour appliquer ses compétences commerciales

- Découvrir le secteur de l'immobilier
- Comprendre l'environnement économique immobilier
- Maîtriser les données architecturales et urbanistiques liées aux biens

Bloc de formation 2 - Conception et pilotage de la stratégie de développement commercial en immobilier

- Explorer son marché et la concurrence
- Comprendre les enjeux de la veille en entreprise
- Mettre en œuvre une méthodologie de veille
- Comprendre les études marketing
- Identifier les liens entre stratégie marketing et études
- Exploiter les études dans la démarche marketing
- Elaborer le mix marketing en fonction de la stratégie
- Concevoir un plan marketing stratégique
- Définir des objectifs marketing et commerciaux pertinents
- Structurer les étapes en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Construire les actions à mettre en œuvre
- Piloter le plan d'action commercial
- Budgéter un plan d'action commercial
- Utiliser le plan d'action commerciale comme outil fédérateur
- Élaborer une stratégie de développement en agence immobilière

Bloc de formation 3 - Prospection, négociation et développement du portefeuille client en immobilier

- Mettre en place un plan de prospection
- Développer le portefeuille client
- Exploiter les outils et canaux de prospection
- Concevoir des campagnes de prospection
- Préparer et structurer sa négociation
- Construire une stratégie de négociation
- Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation
- Repérer et décoder les stratégies d'influence lors d'une négociation
- Concevoir une proposition commerciale
- Prospecter et négocier pour développer son portefeuille client immobilier

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc de formation 4 - Fidélisation et gestion de la relation client en immobilier

- Mesurer la satisfaction client
- Utiliser le CRM pour mesurer la performance
- Proposer une expérience client immersive et novatrice
- Concevoir une stratégie de fidélisation
- Appréhender la relation client en fonction de la cible
- Anticiper et traiter les litiges
- Rétablir son image suite à un litige
- Développer et fidéliser sa clientèle immobilière

Bloc de formation 5 - Management et animation des équipes

- Gérer les équipes au quotidien
- Piloter la performance des équipes commerciales
- Animer les équipes commerciales
- Valoriser et motiver les équipes
- Employer les outils collaboratifs
- Travailler efficacement en coopérant entre les services
- Former les équipes commerciales
- Accompagner ses équipes dans la progression

Bloc de formation 6 - Evaluation du plan d'action commerciale (PAC) en immobilier

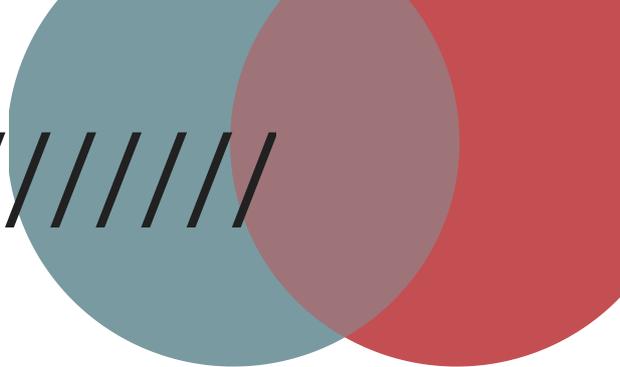
- Evaluer les actions commerciales
- Analyser les résultats et tirer des conclusions
- Repérer les leviers d'amélioration
- Réaliser des préconisations pertinentes
- Évaluer des actions commerciales et l'évaluation du PAC dans le secteur de l'immobilier

FORMATION MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE EN IMMOBILIER - CARTE T

FORMATION 100 % EN LIGNE

- Accompagnement jusqu'à la réussite - Support pédagogique à chaque étape de votre parcours de formation et assistance de vos formateurs experts sous 24h ouvrées maximum
- Coaching carrière - Programme de coaching exclusif orienté emploi et carrière pour booster votre employabilité et votre succès en poste
- Apprendre en faisant - Pédagogie active où l'apprenant est acteur de son propre apprentissage : construisez, créer, expérimentez !
- Se préparer pour le monde réel - Apprentissage directement applicable basé sur des exemples réels, projets, cas pratiques et contenus immersifs
- Réseau d'experts de premier plan - Plus de 300 formateurs experts pour transmettre les meilleures pratiques dans chaque domaine
- Excellence académique & digitale - Cours écrits et vidéos, à la demande et en direct. Plateforme de formation accessible 24h/24 et 7j/7 en ligne et sur app iOS/Android

CREFORMA PLUS VOTRE PARTENAIRE FORMATION



QUELQUES STATISTIQUES *

85 %

TAUX DE REUSSITE

94 %

TAUX DE SATISFACTION

86 %

D'ACCÈS À L'EMPLOI DANS LES 6 MOIS

MODALITES DE FINANCEMENTS



CERTIFICATIONS ET DEMARCHES QUALITES



La certification qualité a été délivrée aux titres de la catégorie d'action suivante : actions de formation.

* Statistiques réalisées sur l'ensemble de nos formations en 2023

