

# Formation

LA PROSPECTION : ÊTRE LE PREMIER !

JEUDI 13 MARS 2014 - DE 9H00 À 17H30 - CHAMBRE FNAIM CÔTE D'AZUR



**Anticiper** la rentrée de bons mandats en étant le premier sur les infos.

**Maîtriser** l'organisation, le secteur et les méthodes de prospection concluante.

## I - POURQUOI IL FAUT PROSPECTER ?

- La création de « valeur ajoutée »
- Méthode de calcul pour connaître et acquérir des parts de marché
- États des lieux de mon stock mandat – Mon offre
- Les dangers à proscrire
- Quelle est mon attitude ?

## II - SAVOIR IDENTIFIER LES SECTEURS PRIORITAIRES

- Cartographie de mon stock, zone de conquête
- Définition d'une zone de prospection
- Identification et classification des zones
- Définir sa tournée de prospection

## III - DÉFINIR SA STRATÉGIE ORGANISATIONNELLE

- Analyser votre secteur commercial, Enquête géographique
- Mettre en place un planning de visite et plan de tournée
- Mesurer les retombées de la prospection terrain

## IV - ADOPTER LES BONS COMPORTEMENTS ET ARGUMENTS

- Elaboration de mon discours
- Jeux de rôles



**RÉFÉRENCE :** E-TR064



**TARIF :** 240,00 €



**FORMATEUR :** F & R Formation - *Cabinet de conseil et formation en management et relations humaines*



**DURÉE :** 1 jour



**NIVEAU :** Essentiel



**PUBLIC :** Agents immobiliers et négociateurs



Tout adhérent FNAIM doit justifier la participation à deux jours de formation par an et par structure (Assemblée Générale du 07/12/2008). Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement. Toute absence non justifiée 10 jours avant le début du stage sera due.

[Accéder au bulletin d'inscription](#)