Formation

TOUT CE QU IL FAUT SAVOIR SUR LA PROSPECTION TERRAIN

Intervenant : **ALEXANDRE JACQUELIN CLUZEAU**

Durée : **1 HEURE 30**

Objectif :

Programmer des séances de prospection physique

Programme :

1. La préparation
2. La méthode AIDA
3. Le boîtage
4. Le porte à porte
5. Les prescripteurs

akadémie

Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun

la boîte immo
1er PARTENAIRE DES INDÉPENDANTS

Organisme certifié

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATIONS

Contact

Email : akademie@la-boite-immo.com

Tél. : 04 94 35 43 54

Un besoin spécifique lié à un handicap ?

Contactez Philippe Garcia, référent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren 509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z
TVA Intracom : FR86509551339
N° de déclaration d'activité formation 93830559483 auprès du préfet de région PACA

Formation

LES CLES DE LA PROSPECTION DIGITALE

Intervenant : **STEPHANE CARON**

Durée : **2 HEURES 30**

Objectif :

Maitriser la prospection dans sa forme digitale

Programme :

1. Les réseaux sociaux et la prospection
2. Les formulaires d'estimation et ses propres mandats en stock
3. La newsletter et la prospection
4. Le RGPD dans la prospection
5. Les fichiers partagés et la prospection

akadémie

Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun

la boîte immo
1er PARTENAIRE DES INDÉPENDANTS

Organisme certifié

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATIONS

Contact

Email : akademie@la-boite-immo.com

Tél. : 04 94 35 43 54

Un besoin spécifique lié à un handicap ?

Contactez Philippe Garcia, référent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren 509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z
TVA Intracom : FR86509551339
N° de déclaration d'activité formation 93830559483 auprès du préfet de région PACA

Formation

DEVENEZ IMBATTABLE DANS LE TRAITEMENT DE VOS ACQUEREURS

Intervenant : **ALEXANDRA SAINTORENS**

Durée : **3 HEURES**

Objectif :

Maitriser le parcours commercial d'un acquéreur, du début de sa recherche jusqu'à la réitération par acte authentique

Programme :

1. Découvrir le projet d'achat d'un acquéreur : La préparation
2. Découvrir le projet d'achat d'un acquéreur : La découverte
3. Home staging: oui ou non ?
4. L'organisation des visites
5. Conclure une vente
6. Sécuriser une vente
7. Le suivi de l'acquéreur

akadémie

Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun

la boîte immo
1er PARTENAIRE DES INDÉPENDANTS

Organisme certifié

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATIONS

Contact

Email : akademie@la-boite-immo.com

Tél. : 04 94 35 43 54

Un besoin spécifique lié à un handicap ?

Contactez Philippe Garcia, référent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren 509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z
TVA Intracom : FR86509551339
N° de déclaration d'activité formation 93830559483 auprès du préfet de région PACA

Formation

ADOPTEZ LES MEILLEURES PRATIQUES POUR VOS PHOTOS IMMOBILIERES

Intervenant : **OLIVIER MELGRANI**

Durée : **3 HEURES 30**

Objectif :

Maîtriser toutes les techniques simples de la photo immobilière et augmenter le nombre de contacts grâce aux photos des biens sur Internet

Programme :

1. Parlons matériel
2. Comment valoriser une pièce
3. La préparation du reportage
4. Au début du reportage
5. Les étapes pour chaque photo
6. Après le reportage

akadémie

Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun

la boîte immo
1er PARTENAIRE DES INDÉPENDANTS

Organisme certifié

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATIONS

Contact

Email : akademie@la-boite-immo.com

Tél. : 04 94 35 43 54

Un besoin spécifique lié à un handicap ?

Contactez Philippe Garcia, référent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren 509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z
TVA Intracom : FR86509551339
N° de déclaration d'activité formation 93830559483 auprès du préfet de région PACA

Formation

10 IDEES DE CONTENUS VIDEO POUR VOS RESEAUX SOCIAUX

Intervenant : **OLIVIER MELGRANI**

Durée : **3 HEURES**

Objectif :

Avoir 10 idées de vidéo pour les réseaux sociaux, afin d'augmenter le nombre de contacts acquéreurs ou vendeurs entrants

Programme :

1. Quelques explications avant de commencer
2. Annoncez vos mandats : parlez de votre enseigne
3. Parlez de votre quotidien : célébrez vos victoires
4. Parlez de votre secteur : Appuyez-vous sur les commerçants locaux
5. Montrez votre expertise : faites témoigner vos clients
6. Montrez les coulisses : parlez (un peu) de vous
7. Mes conseils pour appliquer ces idées : on passe à l'action

akadémie

Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun

la boîte immo
1er PARTENAIRE DES INDÉPENDANTS

Organisme certifié

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATIONS

Contact

Email : akademie@la-boite-immo.com

Tél. : 04 94 35 43 54

Un besoin spécifique lié à un handicap ?

Contactez Philippe Garcia, référent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren 509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z
TVA Intracom : FR86509551339
N° de déclaration d'activité formation 93830559483 auprès du préfet de région PACA