

Programme de Formation NEO SPHERE RODACOM

Optimiser votre utilisation d'un logiciel de transaction

et mettre en place une stratégie numérique pour conquérir, accompagner et fidéliser vos clients

Objectifs

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- > Utiliser l'ensemble des différentes fonctionnalités du logiciel de transaction pour développer son activité immobilière
- > Optimiser l'utilisation du logiciel pour conquérir et fidéliser les clients
- > Mettre en oeuvre une stratégie de communication et de commercialisation efficace en s'appuyant sur la programmation d'actions automatiques

Intervenant : Consultant formateur plus de 15 ans d'expérience de la formation continue pour adultes et professionnel de l'immobilier

Public visé Directeurs d'agence immobilière et collaborateurs salariés ou indépendants.

Cette formation entre dans le cadre de la formation continue pour les professionnels de l'immobilier. Décret n°2016-173 du 18 février 2016 JO du 21/02/2016

Nombre de participants : 8 à 10 personnes maximum

Pré requis disposer d'un PC et avoir répondu au "Questionnaire de préparation à la formation"

Méthodes et supports pédagogiques

La formation est jalonnée de cas pratiques et d'exemples concrets, alliés à des connaissances techniques pour aider à transposer en situation de travail. Notre pédagogie favorise l'interactivité entre participants et intervenants par le partage d'expériences et de pratiques.

Un support de formation est remis à chaque participant et une aide technique et des documents d'aide sont disponibles sur l'espace clients.

Modalités d'évaluation de la formation

Quiz de connaissance et questionnaire d'auto positionnement des acquis en amont et en aval de la formation, entraînements sur des situations de travail ponctuant la formation.

Évaluation de la formation par un questionnaire de satisfaction

Délai d'accès à la formation 1 mois

Information complémentaire : Les participants en situation de handicap sont invités à prendre contact avec le service administratif (administratif@rodacom.fr) pour nous permettre de répondre aux éventuels besoins d'aménagements supplémentaires en amont

Programme en présentiel

Durée 7 heures

Introduction

- 1 - Le contexte économique actuel et les tendances du marché immobilier
- 2 - Présentation des objectifs et du programme de la formation
- 3 - Auto positionnement des acquis en amont de la formation
- 4 - Tour de table recueil des attentes de la journée

Module 1 : Exploiter les différentes fonctionnalités du logiciel pour accompagner son activité immobilière au quotidien

- 1 - Personnaliser son espace de travail (tableau de bord, profil, filigrane, ...)
- 2 - Synchroniser ses agendas et planifier un événement (inclure dans l'agenda)
- 3 - Qualifier efficacement un contact et une demande dans un but de rapprochements pertinents (fichiers, point RGPD, secteur géographique, ...)
- 4 - Saisir correctement les données d'un bien pour créer un avis de valeur et/ou le passer sous mandat (état d'avancement, listes à personnaliser, ...)
- 5 - Préparer et rédiger des annonces immobilières attrayantes en vue d'une diffusion multicanal (documents, portails immo, affiches vitrines, presse, ...)
- 6 - Planifier des visites dans l'agenda (générer un bon de visite, rédiger un commentaire post visite, valider la réalisation et envoyer un compte rendu automatique au propriétaire)

Ateliers d'entraînements sur des situations de travail et études de cas concrets

Module 2 : Définir et mettre en oeuvre une stratégie de communication et de commercialisation efficace en s'appuyant sur l'activation d'actions automatiques

- 1 - Définir et valider l'activation automatique d'actions à réaliser en fonction de sa stratégie (automatismes et workflow à configurer et personnalisation des messages)
- 2 - Générer des opportunités commerciales par email, sms, mailing, grilles, ...

Atelier d'échanges et de mise en oeuvre d'un plan d'actions stratégiques

Module 3 : Optimiser l'utilisation du logiciel pour gérer et développer l'engagement et la satisfaction client

- 1 - Suivre commercialement les affaires de l'offre d'achat à la réitération de l'acte (définir les étapes, dates, validation, actions automatiques de rappel,...)
- 2 - Fidéliser son portefeuille clients par l'activation d'actions automatiques

Atelier de partages d'expériences et d'échanges de bonnes pratiques

Module 4 : Piloter son activité

- 1 - Définir ses objectifs et suivre les résultats sur le tableau de bord

Atelier d'échanges et configuration

Conclusion

- 1 - Quiz des connaissances acquises
- 2 - Tour de table synthèse journée et objectifs atteints, plan d'actions de progression
- 3 - Auto-positionnement des acquis en aval de la formation pour mesurer la progression individuelle
- 4 - Evaluation de la satisfaction

Moyens de suivi de l'exécution de la formation

Feuille d'émargement signée par le formateur et les participants par demi-journée. Remise d'une attestation individuelle de formation.