

REFERENCE
IMMRH5.1
DUREE
14 Heures
PUBLIC VISE
<ul style="list-style-type: none">▪ Les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal)▪ Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau▪ Les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.
MOYENS PEDAGOGIQUES
<ul style="list-style-type: none">▪ Support de cours▪ Exercices▪ Bilan de fin de stage
PAGE
1/1

Programme de Formation

IMMOBILIER Manager efficacement

OBJECTIFS

- ✚ Acquérir les outils et méthodes de bases afin de manager efficacement son entreprise, son marché et ses effectifs.

PROGRAMME

✚ ANALYSER :

- Connaître mon marché
- Réaliser le diagnostic marketing de son entreprise
- Définir une stratégie marketing pour l'entreprise
- Elaborer un plan marketing

✚ AGIR :

- Comment optimiser l'image de l'entreprise ?
- Comment faire connaître l'entreprise ?
- Comment optimiser ses produits et ses services ?
- Comment optimiser sa force de vente ?
- Comment utiliser le marketing direct ?
- Comment fidéliser ses clients ?

✚ UTILISER TOUS LES SUPPORTS UTILES :

- Être présent sur internet
- Connaître les clients
- Les réseaux sociaux
- Le mailing
- Le téléphone
- Les bases de données
- Les RP (relations presse)
- La promotion des ventes
- Les salons
- La publicité
- Sponsoring et partenariat

✚ GERER SES EFFECTIFS

- Comment bien recruter ?
- Poste et profil du candidat : les pièges à éviter
- La pertinence d'un plan d'intégration
- La période d'essai
- Faire le bon choix de contrat de travail
 - Les points importants lors d'une séparation
- Analyser efficacement le contexte
- Connaissances des outils : de la rupture conventionnelle au licenciement