

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

- Intitulé :** TR19 - La Pige : Les fondamentaux
- Code** TR19
- Durée :** 3h30
- Modalité :** Classe virtuelle
- Public :** Négociateurs en immobilier.
- Objectifs pédagogiques :** Ce cours vise à familiariser les négociateurs en immobilier avec les principes fondamentaux de la pige, un outil essentiel pour générer des prospects et développer leur portefeuille clients. Les participants apprendront les techniques de collecte et de suivi des informations relatives aux biens immobiliers disponibles sur le marché.
- Pré-requis :** Avoir une connaissance de base des outils et pratiques du secteur immobilier.
Être à l'aise avec les interactions téléphoniques pour la prospection.
Disposer d'une première expérience ou d'un intérêt marqué pour le développement de portefeuille clients.
- Programme :**
- 1 - Introduction
 - a. Présentation du formateur et des participants.
 - b. Importance de la pige dans le secteur immobilier.
 - c. Vue d'ensemble du rendement du cours.
 - 2 - Comprendre les bases de la Pige
 - a. Définition de la pige et son rôle dans le processus de vente immobilière.
 - b. Différence entre la pige manuelle et la pige automatisée.
 - c. Les outils nécessaires pour la pige : téléphone, logiciels, bases de données, etc.
 - d. Les qualités d'un bon pigeur : patience, persévérance, organisation.

3 - Techniques de Collecte d'Informations

- a. Identifier les sources de données fiables : sites web immobiliers, annonces en ligne, réseaux sociaux, etc.
- b. Les bonnes pratiques pour contacter les propriétaires et recueillir des informations pertinentes.
- c. La manière de poser des questions efficaces pour obtenir des détails sur les biens.
- d. Prendre des notes précises et organisées pour un suivi optimal.

4 - La Gestion des Informations Collectées

- a. L'importance de la mise à jour régulière des informations recueillies.
- b. Utilisation des logiciels de gestion de contacts (CRM) pour organiser les données clients et les biens disponibles.
- c. Suivi des prospects : relances téléphoniques, emails personnalisés, etc.
- d. Éviter les doublons et les erreurs dans la base de données.

5 - Exercices Pratiques et Mise en Situation

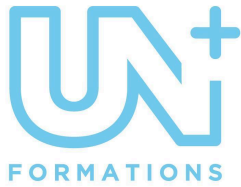
- a. Simulation d'appels téléphoniques de pigue avec des scénarios variés.
- b. Analyse des résultats obtenus et des points d'amélioration.
- c. Échanges en groupe sur les défis rencontrés et les solutions proposées.

6 - Conclusion et Récapitulatif

- a. Récapitulation des points clés abordés pendant le cours.
- b. Encouragement à la pratique régulière de la pigue pour renforcer les compétences.
- c. Ressources recommandées pour approfondir les connaissances sur le sujet.
- d. Questions des participants et réponses du formateur.

7 - Évaluation et rétroaction

- a. Évaluation des connaissances acquises à travers un quiz court.
- b. Collecte des feedbacks des participants sur le cours : ce qui a été utile, les points à améliorer, les sujets à explorer davantage.



PROGRAMME DE FORMATION

Moyens pédagogiques : Séance de formation en classe virtuelle.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant

Moyens d'évaluation : Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation. Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Matériel nécessaire : Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

A propos de UN + Formations :

UN+ Formations C/O UNIS - 4 Rue de la République - 69001 LYON
04 12 05 72 90 | 9h - 12h et 14h - 17h
contact@unplus.fr

L'accueil des personnes en situation de handicap :

UN + Formations met en œuvre les solutions les plus adaptées pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder facilement à nos formations. Notre référente handicap vous accompagnera grâce à un plan d'actions adapté à chaque situation de handicap, en collaboration avec nos partenaires et notre équipe pédagogique.

Dernière MAJ : 21/11/2024