FORMATIONS - IMMOBILIER

L'objectif de ces formations est d'enrichir la vision des conseillers immobiliers en leurs proposant des manières différentes de gérer leur activité afin qu'ils s'approprient les techniques qui font sens pour eux.

Fabienne ne croit pas aux méthodes « toutes faites » enseignées et bien souvent imposées dans un métier aussi complexe et concurrentiel que le nôtre pour construire une activité prospère et pérenne sur du long terme.

Public : Tous les professionnels de l'immobilier

Prérequis : Il est souhaitable d'avoir un minimum d'expérience dans l'immobilier pour suivre les formations

Suivi de l'action de formation :

Feuilles de présence par demi-journées signées par les bénéficiaires et le formateur.

Attestation de fin de formation.

Evaluation de l'action :

Evaluation de satisfaction des participants de la prestation de formation **« à chaud »**

Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus **à 3 mois suivant la fin de la formation**

Auto évaluation des participants sur les objectifs atteints, le cas échéant.

Formatrice : Fabienne est formatrice, Consultante et Coach professionnelle.

Depuis 26 ans dans l'immobilier, création d'agence, participation active à la création et au développement d'un réseau immobilier national.

Passionnée par l'humain, le développement du potentiel, l'immobilier et l'entrepreneuriat

Durée des formations : 7 heures de 9h00 à 12h30 et 13h30 à 17h00

Effectifs : Minimum 5 personnes et Maximum 12 personnes

Moyens pédagogiques : Présentation Powerpoint avec des visuels ludiques, remise d'un support.

Méthodes pédagogiques : Echanges d'expérience, réflexions personnelles et échanges, cas pratiques.

IF'AM-Conseils – Espace entreprise 199 Rue Hélène Boucher – 34170 Castelnau-le-Lez
SIRET 824 968 846 000 33 – APE : 8559B – RCS MONTPELLIER 824 968 846
Tél : 07 88 97 84 66 - Email : contact@ifam-conseils.com

Les bases d'une activité immobilière prospère et alignée : Créer une activité qui vous ressemble et pérenne

OBJECTIFS DE LA FORMATION

🕐 1 jour soit, 7h00

- Définir des objectifs cohérents
- Connaitre et mettre en place les conditions nécessaires à leur réalisation
- Poser les bases de votre propre écosystème

CONTENU

- Introduction
- Identifier vos besoins dans vos domaines de vie
- Connaitre votre vision et vos valeurs
- Définir votre objectif professionnel SMARTEF
- Identifier vos Pour Quoi
- Etudier votre environnement global pour valider la faisabilité et la cohérence de vos objectifs
- Définir vos points forts et vos axes d'amélioration avec la roue des 18 points de votre activité
- Calculer vos ratios pour identifier vos axes de progression
- Prendre conscience de l'importance de votre mental pour maintenir une motivation élevée et réussir à atteindre vos objectifs
- Les 10 clés du Mindset d'un Top conseiller immobilier
- Le contrat d'engagement avec vous-même

IF'AM-Conseils – Espace entreprise 199 Rue Hélène Boucher – 34170 Castelnau-le-Lez
SIRET 824 968 846 000 33 – APE : 8559B – RCS MONTPELLIER 824 968 846
Tél : 07 88 97 84 66 - Email : contact@ifam-conseils.com

DEVELOPPER UNE PROSPECTION PLAISIR & EFFICACE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

🕐 1 jour soit, 7h00

- Voir la prospection sous un angle différent
- Trouver les moyens qui font sens pour vous et efficients pour générer des contacts
- Prendre goût à la prospection
- Apprendre des méthodes pour générer plus de contacts, ce qui est le nerf de la guerre dans votre activité

CONTENU

- Introduction
- Comprendre l'importance de maitriser la gestion de vos leads
- Calculer précisément le potentiel de votre marché pour gagner en efficacité
- Quel type de prospecteur êtes-vous ?
- Envisager plus de 40 moyens de prospection à votre disposition
- Déterminer votre tarte marketing pour prospecter plaisir
- Prospecter ou communiquer ?
- Adopter la bonne posture pour créer du lien avec vos prospects
- Utiliser les principes d'une bonne écoute active
- Développer l'art du questionnement empathique pour générer des échanges fructueux

IF'AM-Conseils – Espace entreprise 199 Rue Hélène Boucher – 34170 Castelnau-le-Lez
SIRET 824 968 846 000 33 – APE : 8559B – RCS MONTPELLIER 824 968 846
Tél : 07 88 97 84 66 - Email : contact@ifam-conseils.com

Optimiser vos acquéreurs pour faire moins de visites et vendre plus. Optimiser votre fichier acquéreurs

OBJECTIFS DE LA FORMATION

🕐 1 jour soit, 7h00

- Comprendre l'importance d'une bonne découverte
- Adopter la bonne posture pour détecter les vrais besoins des acquéreurs
- Avoir la maitrise sur les visites pour plus d'efficience
- Evaluer ses résultats

CONTENU

- Introduction
- Comprendre l'intérêt d'une bonne découverte acquéreur
- L'acquéreur idéal existe, à vous de l'identifier
- Les 10 règles d'une bonne découverte
- L'Art du Questionnement pour Valider la maturité de votre acquéreur
- Une Ecoute Active pour créer du lien et permettre d'exprimer et comprendre leurs vrais besoins
- Maitriser le SONCAS pour optimiser vos découvertes
- Le déroulement et les types de données à connaitre impérativement
- Comment faire moins de visites et vendre plus ?
- Les accords toltèques et vos acquéreurs
- Calculer et étudier vos résultats pour améliorer vos ratios de transformation

IF'AM-Conseils – Espace entreprise 199 Rue Hélène Boucher – 34170 Castelnau-le-Lez
SIRET 824 968 846 000 33 – APE : 8559B – RCS MONTPELLIER 824 968 846
Tél : 07 88 97 84 66 - Email : contact@ifam-conseils.com

Gestion son temps et gérer ses priorités
Optimiser votre temps avec une juste priorisation de vos taches

OBJECTIFS DE LA FORMATION

🕐 1 jour soit, 7h00

- Découvrir pourquoi il est important d'optimiser ses journées dans votre activité
- Détecter ses voleurs de temps
- Prendre conscience des tâches à forte valeur ajoutée
- Connaitre des outils et méthodes pour piloter son activité avec efficience

CONTENU

- Introduction
- Prendre conscience de l'utilisation actuelle de vos 1440 mn journalières
- Définir vos objectifs prioritaires pour mettre en place une gestion de votre temps efficiente
- Connaitre les symptômes et les causes d'une mauvaise gestion de votre temps
- Testez vous
- Identifier vos voleurs de temps pour reprendre le contrôle sur vos journées
- Quels sont vos drivers ?
- Savoir dire NON avec assertivité
- Techniques pour gagner du temps au téléphone
- Gérer les imprévus
- Les principales lois et méthodes du temps à maitriser dans votre activité
- Comment déterminer vos tâches à forte valeur ajoutée et définir vos priorités qui vous permettront de vous rapprocher de votre objectif ?
- Comprendre les principes de la procrastination et comment passer à l'action
- Des outils aidants pour planifier votre temps et optimiser vos journées
- Mettre en place des rituels gagnants
- Testez-vous pour connaitre votre chronotype
- Calculer vos ratios de performance pour évaluer vos résultats et ajuster

IF'AM-Conseils – Espace entreprise 199 Rue Hélène Boucher – 34170 Castelnau-le-Lez
SIRET 824 968 846 000 33 – APE : 8559B – RCS MONTPELLIER 824 968 846
Tél : 07 88 97 84 66 - Email : contact@ifam-conseils.com

- Mettre en place un plan d'actions efficient et personnalisé

Vous différencier de la concurrence pour exister.
Sortir du lot et attirer les prospects vendeurs qui vous ressemblent

OBJECTIFS DE LA FORMATION

🕐 1 jour soit, 7h00

- Comprendre les nombreux intérêts à se différencier pour exister sur un marché hyper concurrentiel
- Avoir une vision plus large sur les manières de se démarquer
- Identifier son client idéal
- Mettre en avant ses atouts concurrentiels
- Apprendre à communiquer sa singularité pour se différencier

CONTENU

- Introduction
- Pourquoi vous différencier est incontournable pour réussir sur un marché hyper concurrentiel
- La méthode ETVOUS en 6 points
- Faire un état des lieux de votre environnement global pour savoir où & comment vous positionner
- Définir ce qui vous rend personnellement singulier et unique (valeurs, talents, votre pourquoi, votre signature énergétique, votre histoire avec l'immobilier)
- Connaitre et Valoriser vos Forces et atouts différenciants Professionnels
- De nombreuses pistes pour vous différencier de vos confrères
- La stratégie de l'océan bleu pour un positionnement différenciant
- Communiquer votre singularité pour attirer des vendeurs qui vous ressemblent
- Votre image c'est vous !

IF'AM-Conseils – Espace entreprise 199 Rue Hélène Boucher – 34170 Castelnau-le-Lez
SIRET 824 968 846 000 33 – APE : 8559B – RCS MONTPELLIER 824 968 846
Tél : 07 88 97 84 66 - Email : contact@ifam-conseils.com

Déployer votre plein potentiel pour faire décoller vos ventes. Dépasser vos peurs et vos blocages pour augmenter votre CA. Développer un mindset fort & faire de votre mental un allié

OBJECTIFS DE LA FORMATION

🕐 1 jour soit, 7h00

- Identifier vos blocages et vos croyances
- Trouver des méthodes pour les dépasser
- Développer un mental fort
- Gagner en confiance en soi
- Surmonter ses émotions pour passer à l'action

CONTENU

- Introduction
- C'est quoi le mindset ?
- Comprendre l'impact de votre mental sur vos résultats et votre vie
- Identifier vos croyances limitantes pour les transformer en croyances aidantes
- Dépasser vos peurs et vos blocages pour passer à l'action
- Apprendre à gérer les nombreux ascenseurs émotionnels dans notre métier
- Développer votre confiance en vous pour vous sentir légitime
- Transformer votre dialogue intérieur pour véhiculer une énergie positive
- Vous débarrasser du syndrome de l'imposteur
- Transformer vos échecs en opportunités
- Prendre le Leadership sur vos clients
- Apprendre à dire NON avec assertivité
- Accepter d'être parfaitement imparfaits
- Comprendre la procrastination et comment passer à l'action
- Mettre en place des habitudes gagnantes
- 20 conseils pour vous envoler avec confiance.

IF'AM-Conseils – Espace entreprise 199 Rue Hélène Boucher – 34170 Castelnau-le-Lez
SIRET 824 968 846 000 33 – APE : 8559B – RCS MONTPELLIER 824 968 846
Tél : 07 88 97 84 66 - Email : contact@ifam-conseils.com