

LA CONSTRUCTION DE VOTRE BOOK AGENCE MODERNE & CONNECTE!

« Une Image vaut mille mot ! »

Objectifs de la formation

Collecter un ensemble d'information probantes et illustratives pour intégrer à votre Book

Construire le Squelette & l'Articulation du Discours associé votre Book Agence

Sensibiliser efficacement vos interlocuteurs par la démonstration et l'illustration pertinentes

Et aussi ...

Marquer des points face à la concurrence

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en

U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo projecteur ou TV - Présentation

Power Point / Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir associé d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur.

Evaluation : Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers débutants et expérience de 2 à 3 ans /Managers

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

Intervenant : Eric GODET LA LOI : Formateur spécialisé en transaction immobilière

Lieu & Date de la formation : à définir avec le client

Horaires : 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit 7 heures

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum).

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

« Les mots ne suffisent pas toujours, l'image percutante rend vraie et visible vos propos ! »

I – La Collecte des informations & Illustrations liées à votre Agence

Tous à la pêche !

- Collecter l'ensemble des informations concernant votre Agence
- Recenser les chiffres, les dates, les résultats importants
- Réunir les images, photos, graphes, revues de presse

Cas pratiques :

chaque participant rédige :

- La Storytelling de son Agence
- Sa propre Storytelling !

II - La Construction de l'architecture de votre BOOK

Une réflexion personnelle avec des objectifs clairs

- Les thèmes principaux à recenser et aborder
- Les objectifs principaux et secondaires
- Les messages et mots forts

Cas pratiques :

Chacun s'attèle à concevoir le squelette de son Book en commençant à l'agréementer

L'animateur prend l'initiative d'orienter et de conseiller

III – L'Elaboration du discours associé à votre BOOK

Un travail de fond pour impacter à chaque page !

- Le recensement des idées émanant des thèmes choisis
- Le contenu et la consistance des explications

Cas pratiques :

Chaque participant s'évertue à travailler son Scénario « page par page » afin de commencer de donner bonne allure à son Book Agence

Chacun en profite pour répondre aux questions et objections des clients qui pourraient intervenir lors de la présentation du book!

Synthèse & Conclusion

Une bonne journée riche et constructive à l'élaboration d'un Outil participatif et moderne

Quizz des connaissances