

Définir un objectif commercial



Public concerné : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : Exercer un métier relevant de la loi Hoguet
Ordinateur, portable, connexion internet HD

Modalités d'accès : Formation en e-learning

Durée : 1 heure

Tarif : 19€ TTC

Date ou période : 6 mois

Horaires :

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
 - Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 8h30 à 19h.
 - Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.
-

Lieu :

Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter à : contact@opcap.fr

Objectifs de la formation et compétences visées :

- > Savoir calculer son potentiel de marché et définir des objectifs commerciaux réalistes
- > Maîtriser les différentes méthodes de prospection et leurs rendements
- > Établir un plan d'action concret pour atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires

Définir un objectif commercial

1. Introduction

2. Chapitre 1 : Le triangle magique de la réussite

- Être connu et reconnu
- Vente des services
- Importance des prescripteurs

3. Chapitre 2 : Connaître son marché

- Analyse du marché local
- Calcul du potentiel de marché
- Utilisation des données du marché théorique et réel

4. Chapitre 3 : Le marché du conseiller : l'îlotage

- Définition et découpage du secteur
- Techniques pour se faire connaître dans un secteur défini

5. Chapitre 4 : L'objectif commercial

- Chaîne de production du métier
- Ratios d'activité et objectifs commerciaux
- Rendement des méthodes de prospection
- Planification et actions de prospection

6. Conclusion

Définir un objectif commercial

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
 - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
 - La dénomination du ou des modules suivis.
 - Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Méthodes pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.