

LE CAMPUS IMMO2

PROGRAMME DE FORMATION

N° enregistrement 11755914875 - Ne vaut pas agrément de l'Etat.



Exploiter les avis clients pour générer du business sur le terrain

Format: Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

Date de diffusion: 12/02/2020

Durée totale estimée: 1h00

Métier(s): Transaction et gestion locative

Catégorie(s): Techniques commerciales

PRE-REQUIS - aucun

PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
 - Agent commercial indépendant
 - Dirigeant de réseau immobilier
 - Dirigeant d'agence immobilière
-

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux liés à la mise en place d'une solution pour obtenir des avis clients

- Élaborer une stratégie efficace pour utiliser les avis clients dans son processus d'acquisition globale
- Utiliser les avis clients via la plateforme Google My Business
- Exploiter efficacement les avis clients sur son propre site Internet
- Intégrer les avis clients dans son processus de prospection
- Utiliser les avis clients pour renforcer l'argumentaire de son discours

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 - Introduction

- Vidéo - Introduction

Module 2 - Pourquoi utiliser les avis clients ?

- Vidéo - L'avis client, une donnée importante pour votre business immobilier

Module 3 - Les différents parcours clients

- Vidéo - Le parcours du vendeur
- Vidéo - Le parcours de l'acheteur
- Vidéo - Devenir omniprésent sur le parcours de vos clients

Module 4 - De la prospection au closing en passant par la prise de rendez-vous

- Vidéo - Au cœur d'une agence immobilière
- Vidéo - Transformer son prospect en client

Module 5 - Comment utiliser les avis clients dans votre discours ?

- Vidéo - Les avis client, l'arme ultime de votre discours 1/2
- Vidéo - Les avis client, l'arme ultime de votre discours 2/2

Module 6 - Conclusion


- Quiz - Quiz de fin de formation
- Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation
- Corrigé du quiz de fin de formation

FORMATEUR.RICE(S)

Jean-David Lépineux - *Expert en TECHNIQUES COMMERCIALES
IMMOBILIÈRES*

Jean-David Lépineux est le dirigeant d'Opinion System, un organisme indépendant de sondage spécialisé dans les avis clients. Toutefois, ce n'est pas uniquement pour cela que nous avons fait appel à lui.

Jean-David est très familier du monde immobilier. En effet, il a été agent immobilier pendant près d'une quinzaine d'années. Aujourd'hui, il nous fait bénéficier de toute l'expérience qu'il a réussi à acquérir dans ces deux secteurs d'activité. On est donc ravi de pouvoir apprendre de ce professionnel aguerri.

 jd.lepineux@opinionsystem.fr

INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE

 **Satisfaction client:** 4,5/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 348

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7.
- Exercices pratiques sous différentes formes (jeux de rôles, quiz, cas pratiques etc...)
- Assistance technique disponible du lundi au vendredi de 9h à 19h (heure France métropolitaine) par email, téléphone et chat instantané (hotline).
- Echanges pédagogiques avec nos formateurs (réponse sous 48h, jours ouvrés par messagerie asynchrone)
- Organisation de webinaires mensuels suivi de sessions d'échanges en live avec nos formateurs.

MODALITES D'EVALUATION

- Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances. Il faut avoir obtenu un score d'au moins 70% pour valider la formation.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation une fois cette dernière terminée (sur demande au support client).

- Délivrance d'une attestation de formation certifiée loi ALUR et d'un relevé de connexions pour justifier des heures effectuées.

TARIF(S)

Cette formation peut être souscrite à l'unité (199€ HT) ou bien via nos packages de formation de 7h (499€ HT) ou 14h (799€ HT). Nous proposons également plusieurs forfaits pour accéder en illimité à nos formations.

Pour en savoir plus, sur nos forfaits vous pouvez consulter la page suivante:

<https://lecampus.immo2.pro/pages/tarifs-forfaits>

ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

L'accessibilité de la formation varie selon le type d'offre souscrite.

- Accès pendant 1 an lorsque la formation a été souscrite à l'unité ou dans le cadre d'un abonnement illimité
 - Accès pendant 6 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 14h
 - Accès pendant 3 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 7h
-

FINANCEMENT(S)

Il existe plusieurs solutions de financement selon votre profil.


- **Si vous êtes salarié** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'OPCO EP, dans la limite du plafond annuel fixé par l'OPCO EP.
 - **Si vous êtes dirigeant non salarié ou agent commercial indépendant** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'AGEFICE et par le FIF PL dans la limite du plafond annuel fixé par l'organisme financeur.
 - **Si vous êtes inscrit à Pôle emploi** : il est possible d'obtenir des financements par Pôle Emploi sous certaines conditions et selon les profils (demandeur d'emploi, salarié, indépendant).
-

PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations Le Campus se déroule en 3 étapes et peut se faire à tout moment.


1/ Prise de rendez-vous avec l'un.e des membres de notre équipe commerciale afin d'établir vos besoins exactes de formation.


Pour contacter notre **équipe commerciale**:

 +33 (0)1 76 38 10 09

 sophie@moobz.fr

Pour en savoir plus sur notre accessibilité handicap, veuillez contacter **Vincent Lecamus**:

 +33 (0)7 81 97 19 74

 vlecamus@moobz.fr

2/ Validation de l'offre de formation par l'acceptation du devis et la signature du contrat de formation

3/ Le règlement des frais de formation (ou preuve du future règlement).

DÉLAIS D'ACCÈS

Une fois votre inscription validée, vos identifiants vous seront transmis par email vous permettant d'accéder à notre plateforme en ligne sous 24h.
