

LE CAMPUS IMMO2

# PROGRAMME DE FORMATION

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



## Créer des relations authentiques avec vos clients, pour les transformer en ambassadeurs

**Format:** Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

**Date de diffusion:** 02/05/2020

**Durée totale estimée:** 2h00

**Métier(s):** Transaction

**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 stratégie de référence
- Développer une base de données clients
- Optimiser son CRM et mettre en place des processus favorisant les points de contact (clients/prospects)
- Comprendre et utiliser les principes du marketing relationnel
- Réduire les coûts d'acquisition client dans un but d'optimisation budgétaire
- Modifier et adapter son outil CRM au système de référence
- Mettre en place des actions concrètes pour doper la référence client

## **PROGRAMME DE FORMATION**

### **Module 1 - Introduction**

- Vidéo - Introduction
- Vidéo - La genèse de cette stratégie

### **Module 2 - Paradigme, mindset et retour d'expérience**

- Vidéo - Changez de paradigme et d'état d'esprit
- Exercice - Appel téléphonique avec script
- Vidéo - Retour d'expérience

### **Module 3 - Créer son réseau et le faire grandir**

- Vidéo - Monter son réseau de VIP
- Vidéo - Remplir sa base de données
- Vidéo - Le marketing relationnel
- Exemple - Livre blanc pour acheter de Yann Raoult

### **Module 4 - Plans d'action et exemples**

- Vidéo - Les plans d'action
- Vidéo - Exemples concrets d'actions mises en place
- Vidéo - Mettez en place votre système de fidélisation

### **Module 5 - Développer votre réseau**

- Vidéo - Conseils pour le développement de votre réseau (partie 1)

- Vidéo - Conseils pour le développement de votre réseau (partie 2)
- Vidéo - Prise de RDV des personnes référées

### **Module 6 - Questions-réponses**

- Vidéo - Réponses aux questions (partie 1)
- Vidéo - Réponses aux questions (partie 2)
- Vidéo - Réponses aux questions (partie 3)

### **Module 7 - Conclusion**

- Vidéo - Conclusion
- Quiz - Quiz de fin de formation
- Vidéo - Vidéo bonus : Introduction à la formation « Maîtriser ses rendez-vous vendeurs » de Yann Raoult
- Bonus Com'Augmentée : Téléchargez des templates réseaux sociaux pour vos témoignages clients
- Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation
- Corrigé du quiz de fin de formation

---

## **FORMATEUR.RICE(S)**

**Yann Raoult** - *Formateur en TECHNIQUES COMMERCIALES IMMOBILIÈRES*

À la fois coach et formateur en performance immobilière, Yann est un passionné qui évolue dans le milieu de l'immobilier depuis près de 20 ans. Il est aussi courtier et conférencier immobilier à Montréal, au Québec (après l'avoir été en France).

 [contact@yannraoult.com](mailto:contact@yannraoult.com)

---

## **INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE**

★ **Satisfaction client:** 4,6/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 499

---

## **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 (299€ 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](mailto: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](mailto: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.

---