

Optimiser sa prospection en utilisant les outils digitaux

OBJECTIFS

- AUGMENTER LE NOMBRE DE RENDEZ-VOUS UTILES GRACE AUX RESEAUX
- FAIRE L'ETAT DES LIEUX DU PORTEFEUILLE CLIENTS ET IDENTIFIER TOUTES LES OPPORTUNITES DE BUSINESS
- CONSTRUIRE SON OUTIL DE PILOTAGE DE L'ACTIVITE COMMERCIALE
- OPTIMISER L'EFFICACITE DES EFFORTS DE PROSPECTION ET DE PRISE DE RENDEZ-VOUS PAR TELEPHONE

EN PARTENARIAT AVEC :



Exploitation des réseaux réels et virtuels

- Mettre en place une stratégie de réseaux sociaux (Linkedin, Viadeo, Facebook, Twitter, Pinterest,...) :
 - Évaluation de son K social
 - Danger et opportunité
 - Mise en place d'une stratégie de communication
- Règles d'or pour utiliser les réseaux pour rentrer en contact avec quelqu'un
- Recommandations et parrainage
- Recherche de nouvelles sources de prospection (fichiers, réseaux, événements, recommandations, etc.)

Les enjeux de l'optimisation du portefeuille clients

- Prospecter
- Développer
- Fidéliser
- Parrainer

Gestion du temps et des priorités

- Segmentation (prospect, client à potentiel, client sans potentiel)
- Pour chaque typologie, temps à consacrer, nature et fréquence des actions à mettre en œuvre

Optimisation des actions de prospection

- Indicateurs de performance
- État des lieux des sources de prospection et analyse des résultats obtenus
- Facteurs clés de succès de la prise de rendez-vous par téléphone

DATE ET LIEU

à consulter en fin du document ou sur le site :

www.fpiFrance.fr

NIVEAU : Perfectionnement

DURÉE : 1 jour (7 heures)

PUBLIC : Négociateur/Conseiller immobilier en VEFA

PRÉ-REQUIS : Connaître les techniques de vente

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE : Alternance apports théoriques et séances d'entraînement

OUTILS :

Matrice « développement du portefeuille »
Tableau pilotage de l'activité commerciale
Méthode des médailles
Cartographie des réseaux, réels et virtuels
Calcul du capital social

TARIF :

Adhérent FPI : 540 € HT

Non adhérent FPI : 675 € HT