« SYNERGIE DES SERVICE IMMOBILIERS »

COMMENT DEVELOPPER EN CROISSANCE INTERNE…

Programme détaillé

1- Etat des lieux des synergies ?

- Pourquoi les synergies...
- Les modèles d'organisation
- Les spécificités des dirigeants et managers

2- Les organisations à mettre en place

- La gestion des recommandations internes
- La communication inter-services (interne)
- Les actions managériales transversales
- La communication interne

3- Comment intégrer une approche globale des prospects et clients

- Dans la pratique de chaque métier
- Dans les méthodologies
- Dans l'approche / la découverte client

4- Comment animer les synergies ?

- Comment inciter les collaborateurs à pratiquer la recommandation interne ?
- Quelles sont les actions à mettre en place en terme de valorisation, de motivation des collaborateurs ?
- Comment faire des synergies un enjeu constant ?

5- Identifier les grands axes synergiques entre les différentes activités selon les moments de la relation client.

6- Évaluation et conclusion du séminaire.

MULTISCORE
TGS

Les modalités de participation

- ✓ **DUREE : 14 heures**
- ✓ **DISTANCIEL (online) : 4 sessions de 3h30**
- ✓ **PRESENTIEL : 2 sessions de 7h**
- ✓ **DATES : nous consulter**
- ✓ **DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum**
- ✓ **INDICATEUR DE RESULTAT :**
- ✓ **Satisfaction client 2023 : 98%**
- ✓ **Taux d'abandon : 0%**
- ✓ **HORAIRES : 9h30-13h 14h-17h30 (1er jour)**
- ✓ **9h-13h 14h-17h (2ème jour)**

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne…

(Objectifs de la formation)

- Vous avez compris que la croissance interne est moins coûteuse que la croissance externe.
- Vous souhaitez pérenniser et développer vos portefeuilles et vos parts de marché.
- Vous souhaitez optimiser votre organisation et motiver les femmes et les hommes qui la composent.
- Vous êtes conscient des spécificités et des différents profils des collaborateurs dans les différents métiers.

… inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les dirigeants
- Les responsables de service
- Les opérationnels des métiers qui peuvent contribuer à développer ces synergies avec la présence de leurs dirigeants

Moyen pédagogique

- Des exposés de l'animateur
- Des mises en situation
- Des échanges et travaux dirigés
- Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

Moyen d'évaluation

- Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
- Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans les métiers de l'immobilier
L'animation repose sur des cas rencontrés dans l'activité aussi bien par le consultant que par les participants.

MULTISCORE TGS

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS
Tél : 01 53 46 96 21
e-mail : info@multiscoretgs.fr
www.multiscore
: Multiscore Paris
N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscoretgs.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscoretgs.fr

Document remis

Support de formation

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la **loi ALUR**, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*

MULTISCORE
TGS