

Management de projet dans l'immobilier

Immobilier

DURÉE

7 heures soit 1 jour

TARIFS

Inter entreprises : 225 € net de TVA
Intra entreprises : nous contacter

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires

 CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
CCI VAR

 Dd
Datadock

Objectifs

Maîtriser le management de projet par la mise en œuvre d'une organisation, la modélisation des actions administratives, la planification et le pilotage des indicateurs.

Lutter contre la désorganisation, mettre en avant une vraie valeur concurrentielle.

Programme

Mettre en avant ses compétences

- S'organiser pour ne jamais rater une échéance.
- Comment piloter pour être à l'avant-garde du business ?

La planification et l'expertise par l'organisation des tâches

- L'intérêt de s'organiser et de planifier ses tâches.
- Garder le contrôle sur son activité.
- L'intérêt des CRM.

Les procédures et la place de l'agent immobilier

- Garantir l'adhésion des clients.
- Garantir la bonne tenue des missions.
- Limiter les risques

Droit, devoir et obligations

- La capacité de l'agent immobilier à devenir l'expert incontournable, par la sécurisation de ses activités.
- L'approche méthodologique.

Stratégie et développement commerciale, le management des forces de vente terrain

- La gestion d'équipe, le travail collaboratif,
- Le plan d'action commercial.
- La planification et le suivi de l'activité.
- La gestion de crise (**Selon le poste et les responsabilités du public visé**).

Communication

- Règles de bases, les réseaux sociaux, l'impact de la loi ALUR, le plan d'action de communication.

Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Démarches déductives et inductives
- Mises en situations
- Formation dispensée en présentiel collectif

Evaluation

- Évaluations modulaires
- Attestation de formation