

Programme de la formation :  
**Création d'Entreprise dans le secteur immobilier**

**Durée:** 28h, 4 jours **7h** **Public visé :** Créateur d'entreprise

**Prérequis :** aucun à partir de 3 participants

**Tarif :** 2 990 €TTC /stagiaire formation en inter Repas et pauses incluses

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Une présentation théorique  
Des exercices de mise en pratique

Un travail de mise en pratique sur l'activité réelle

Un livret de formation format pdf sera remis au stagiaire

Dispositif d'appréciation des résultats :

Validation de l'utilisation correcte des outils présentés lors la mise en pratique réalisés par le stagiaire.

Suivi et correction des exercices de mise en pratique.

Conditions de mise en œuvre :

Dates: 4 jours nous consulter  
Inter

Lieu : best western international  
Avenue du thiou  
Annecy  
8h30-12h/ 13h30-17h00

Formateurs :

Y Ferrante E Abisset S Renut

**Objectifs pédagogiques:**

- ✿ Etre capable d'organiser une prospection téléphonique
- ✿ Préparer et mener un rdv client
- ✿ Maitriser les éléments financier de l'entreprise (prévisionnel tableaux de bords)
- ✿ Savoir développer un plan prospection
- ✿ Connaître les outils de communication digitale

**Contenu de la formation :**

- ✿ **Les fondamentaux du créateur**
  - Analyser son secteur d'activité
  - Les aspects juridiques liés à la création
  - Développer sa posture entrepreneuriale
- ✿ **Construire sa prospection téléphonique**
  - Rédiger son script
  - Techniques téléphoniques
  - Répondre aux Objections
  - Obtenir son RDV
- ✿ **Réussir son RDV Client**
  - Les étapes du RDV client
  - Avoir la bonne posture
  - Construire son argumentation
  - Le traitement des Objections
  - Conclure la vente
  - Le suivi de la vente
  - Le dossier client /Les outils d'aide à la vente
- ✿ **S'initier à la gestion financière**
  - Le business model
  - La construction du budget prévisionnel
  - Le plan de trésorerie
  - Les tableaux de bords: les créer les utiliser
- ✿ **Développer son activité**
  - Créer et développer son réseau de prescripteurs
  - Construire son plan de prospection
  - Utiliser la communication digitale
  - Les outils informatiques de suivi