

## COMMENT FIDÉLISER SES CLIENTS DE DEMAIN

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### DURÉE

½ journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 3 heures 30 - De 9 h 30 à 13 h 00 ou de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Responsables d'agence et négociateurs immobiliers
- Aucun prérequis nécessaire

### OBJECTIFS

- Améliorer la fidélisation des ses clients pour gagner en notoriété et obtenir de nouveaux contacts

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Exercices pratiques et travail en sous-groupe.
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Monsieur Dominique LAVIGNAC : consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers

### CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30 ou 14h

#### Accueil

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des attentes et des niveaux

Introduction : « Un métier de contact et de relationnel »

La veille ou le jour de la signature de l'acte authentique

Le jour de la signature du bail de location / État des lieux

La fidélisation du nouveau propriétaire

La fidélisation du propriétaire – Bailleur

La fidélisation du nouveau locataire

La fidélisation de l'ancien propriétaire

*Dernière mise à jour : 25 novembre 2024*

La fidélisation du propriétaire qui n'a pas vendu avec notre agence

La fidélisation de l'acheteur qui n'a pas acheté avec notre agence

### **Conclusion de la formation**

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction  
Tour de table et bilan de la formation

**FIN DE LA FORMATION : 13h ou 17h30**

### **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

### **COÛT DE FORMATION**

- 198 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 165€ HT)
- 228 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 190 € HT)

### **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.

*Dernière mise à jour : 25 novembre 2024*