

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 (15 min)

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

Introduction : « Un métier de contact et de relationnel » (25 min)

La veille ou le jour de la signature de l'acte authentique (25 min)

Le jour de la signature du bail de location / État des lieux (25 min)

La fidélisation :

- du nouveau propriétaire (30 min)
- du propriétaire – Bailleur (20 min)
- du nouveau locataire (15 min)
- de l'ancien propriétaire (20 min)
- du propriétaire qui n'a pas vendu avec notre agence (15 min)
- de l'acheteur qui n'a pas acheté avec notre agence (10 min)

Dernière mise à jour : 22 janvier 2026

Conclusion de la formation (10 min)

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.