



## DEVELOPPER SON PORTEFEUILLE CLIENTS

Le module sera adapté au secteur d'activité des participants de la session.

(mise à jour du programme : 4/10/2022, version n° : 2 )

*La formation vous propose sur deux jours, d'optimiser vos actions de développement commercial. Le module sera adapté au secteur d'activité des participants de la session. Une seule spécialité sera abordée par session, à savoir, soit transaction, soit gestion/location, copropriété, ou encore gestion de patrimoine.*

**Durée:** 14.00 heures / 2.00 jour(s)

### Profils des apprenants

- Négociateur(trice) en transaction immobilière
- Mandataire en immobilier
- Gestionnaire locatif
- Agent (e) de location
- Gestionnaire de copropriété
- Responsable de service
- Conseiller en gestion de patrimoine
- Dirigeants
- Responsable commercial

### Prérequis

- aucun

### Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :  
e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

### Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : [contact@ptc-formation-conseil.fr](mailto:contact@ptc-formation-conseil.fr)

Effectif minimum : 5

Effectif maximum : 14

### Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

**PTC Formation et Consulting** | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE  
FORMATION & CONSULTING

## Objectifs pédagogiques

- Connaître la structure de son portefeuille
- Identifier les orientations de développement
- Mettre en place des solutions d'engagement et de recrutement clients

## Contenu de la formation

- Analyse du portefeuille (J 1 - Matin)
  - Détection des profils de consommation : cible et persona
  - L'analyse chiffrée du portefeuille : les indicateurs de performance
  - Mettre en place des solutions d'engagement et de recrutement clients
- L'engagement des clients (J 1 - Après-midi)
  - Analyse de la valeur client : les typologies
  - Engager un client : une relation durable et rentable
  - La personnalisation des apports clientèle : l'offre, les services, les prix
- Le recrutement des clients (J2 - Matin)
  - Audit des techniques Outbound
  - Focus sur les approches Inbound via le digital
- Mise en situation (J2 - Après-midi)
  - Travail sur une étude de cas ou sur le portefeuille de l'entreprise

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Formateur : Claudio GODARD

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Formation synchrone en présentiel
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée :
  - Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques)
  - Interrogative (participation guidée par le formateur)
  - Démonstrative (exercices pratiques)
  - Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation: Email pour les questions diverses

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation fin de formation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation de formation.

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE  
FORMATION & CONSULTING

**Prix :**

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 490.00 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise ( concernant uniquement vos collaborateurs ) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

*Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : [www.ptc-formation-conseil.fr](http://www.ptc-formation-conseil.fr)*

Pour les indépendants :

sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 490.00 €

*Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez notre site internet pour plus de détail : [www.ptc-formation-conseil.fr](http://www.ptc-formation-conseil.fr)*

**PTC Formation et Consulting** | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

*Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.*