

La sollicitation personnalisée pour la négociation immobilière notariale

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,2 jour(s) soit 1,5 heure(s)

Public concerné

Notaires, négociateurs et collaborateurs (25 maximum)

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Comprendre les bases de la sollicitation personnalisée pour la négociation immobilière notariale.
- Utiliser le fichier client pour identifier les prospects potentiels.
- Personnaliser les messages en fonction des segments de marché (vendeurs, acheteurs, investisseurs).
- Exploiter les outils de C-Clerc pour convertir les sollicitations en opportunités de rendez-vous à l'Étude.
- Analyser les performances des campagnes et ajuster les stratégies en fonction des retours et résultats obtenus.

Contenu :

- Rappels déontologiques : ce qu'il est permis de faire, ce qu'il est interdit de faire
- Exploitation du fichier client immobilier : comment utiliser les informations du logiciel métier pour cibler les prospects intéressés par la négociation immobilière.
- Cas d'usage immobilier : exemples de campagnes de sollicitation dans le domaine immobilier + adaptation des messages à différents segments (vendeurs, acheteurs, investisseurs)
- Conversion des leads en opportunités immobilières : utilisation de C-Clerc pour transformer les sollicitations en rendez-vous immobiliers à l'Étude.
- Suivi des performances et KPIs : suivi des conversions, taux de réponse et d'engagement pour les campagnes immobilières.

Prérequis :

Aucun prérequis. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

Méthodes interactives avec des démonstrations pratiques sur C-Clerc.

Études de cas concrets basées sur des scénarios réels de négociation immobilière.

Exemples pratiques et personnalisés pour une meilleure compréhension de l'application du logiciel en situation réelle.

Supports visuels et démonstrations en direct via l'interface de C-Clerc.

Documentation écrite avec des exemples de messages et des templates personnalisables.

Documentations spécifiques aux règles déontologiques du Notariat

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation