



LA TRANSFORMATION NUMERIQUE ET LA REFONTE DES PRATIQUES EN IMMOBILIER

Pré requis : AUCUN	Formation en PRESENTIEL
SARL PMP3 FORMATION – 36, avenue Jean Monnet – 59640 DUNKERQUE	Durée / coût du module : 33 heures / 5 journées 990€ HT par stagiaire
Public concerné : tout salarié partie prenante en vente en immobilier	
Modalités de mise en oeuvre : <ol style="list-style-type: none"> 1. Entretien d'analyse de besoins avec le dirigeant de l'entreprise cliente 2. Convention de formation 3. Réalisation des pré-tests avec les futurs stagiaires 4. Attente de validation OPCO 	
Délai de mise en œuvre : 2 mois	Validation du Module Attestation de Formation
Possibilité de prise en charge par votre OPCO	 <p>Nos formations sont accessibles pour les Personnes en Situation de Handicap. Veuillez prendre contact avec notre réfèrent handicap (coordonnées ci-dessus) pour tout besoin de compensation</p>

Objectif général : ce module s'adresse à tous les agents immobiliers. Il vise à former ceux-ci sur les transformations de leurs modes de travail qu'engendrent la prévalence et l'omniprésence des outils numériques et digitaux. Les nouveautés logicielles conduisent à une mise à jour permanente des acquis dans les méthodologies quotidiennes des agents. A cette fin, la formation « LA TRANSFORMATION NUMERIQUE ET LA REFONTE DES PRATIQUES EN IMMOBILIER » vise à permettre une remise à plat des outils à la disposition des agents en vue de leur redéploiement dans une logique d'efficacité professionnelle optimisée et un abord de leurs missions rationalisé.

Les objectifs opérationnels / contenus de formation :

I. Découvrir et paramétrer les outils « Tech » pour un bon démarrage

- Créer la signature Gmail
- Se connecter à Command
- Connecter l'API Command
- Connecter le compte Gmail à myKW
- Découvrir le fonctionnement de myExpansion et my Content

II. Bâtir et faire fructifier sa base de données

- Ajouter et qualifier des contacts
- Ajouter des suivis clients
- Utiliser le module de Pige

III. Développer sa notoriété grâce aux outils « Marketing »

- Compléter le Marketing Profil
- Télécharger les Smartplans
- Utiliser le module de Pige
- Créer un visuel avec my Content
- Envoyer une campagne d'Emailing
- Inscrire des contacts aux Smartplans

IV. Créer le bien et préparer l'estimation

- Créer et valider la fiche bien
- Déterminer l'ACM avec les Données de Marché
- Créer le dossier d'Estimation myKW (+utiliser les valeurs foncières)

PMP3 FORMATION

V. Créer et valider le mandat

- Créer le Mandat dans my Notary
- Passer le bien, du statut Estimation à Mandat
- Proposer le nouveau mandat aux agents et aux acheteurs

VI. Faire l'avenant et les actions pour accélérer la vente

- Créer un Avenant dans myNotary
- Effectuer les modifications dans le CRM
- Informer les agents et les acheteurs du MC
- Communiquer sur les réseaux sociaux avec my Content

VII. Créer vos projets d'achat et faire vos rapprochements

- Créer et qualifier un projet d'achat
- Rapprocher à partir d'un projet d'achat
- Relancer et mettre à jour les projets d'achat

VIII. Organiser les visites et envoyer les comptes rendus

- Organiser des tournées de visite
- Éditer le Bon de visite
- Valider et envoyer les Comptes rendus
- Préparer les bilans de promotion

Les finalités / objectifs pédagogiques :

Au terme de la formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les outils « Tech »
- Valoriser sa base de données / fichier
- Développer une stratégie marketing
- Procéder à une estimation
- Finaliser le mandat
- Préparer la liasse notariale
- Structurer ses visites

Votre évaluation, 4 temps :

- Durant les séances : évaluations formatives : questionnements / mises en situation / analyse et partage en groupe
- Durant les séances : évaluations de ressenti de formation : dans le groupe / par rapport au déroulement de la formation / accompagnement et médiation
- A l'issue de la formation : évaluation sommative : par voie de QCM, l'acquisition des objectifs pédagogiques sera évaluée
- Au terme de l'évaluation sommative : évaluation de satisfaction sur l'ensemble de votre formation.

Modalités pédagogiques :

- Apport de connaissances
- Partage d'expériences
- Mises en situations
- Evaluations

