

COMMUNICATION ET MARKETING OPÉRATIONNEL

Cette formation valide 7h (ou 14h) de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier, et est capitalisable en vue de l'obtention du diplôme de Niveau 2 – Licence Professionnelle Mention « Métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens » - Code RNCP 25870.

Présentation

Ce stage permettra aux participants de mettre en œuvre une stratégie efficace de communication en fournissant aux commerciaux et collaborateurs des moyens et supports efficaces et réactifs

Objectifs :

- Connaître les bases de la communication et l'impact du marketing opérationnel
- Maîtriser l'impact de sa communication sur ses collaborateurs et ses clients
- Savoir traiter les objections
- Apprendre à communiquer différemment
- S'approprier les outils et les méthodes utiles pour lancer les actions et suivre les résultats

Prérequis

Aucun

Pour des responsables d'agence, responsables commerciaux et toute personne souhaitant améliorer ses performances en matière de communication

ATTENTION : Merci de candidater auprès du Responsable Pédagogique de la Formation

Compétences visées

- S'approprier les outils et les méthodes utiles à une bonne communication, pour être en mesure de les utiliser en fonction du besoin, de la cible et de la situation de vente
- Établir un lien marketing/vente efficace dans le but d'évaluer la portée des actions de communication et de les optimiser
- S'adapter aux nouvelles motivations d'achat et de vente des clients pour les prendre en compte de façon optimale
- Contrôler et mesurer les résultats afin de mieux cerner les actions mises en place

Programme

Partie théorique :

- Communication : concepts de base (bases et impacts de la communication, Wording positif, traitement des objections, etc.)
- Les bases du marketing opérationnel (champ d'action, évolutions, tendances, mise en œuvre et importance du MO)
- Communiquer autrement (pourquoi et comment communiquer différemment, boîte à outils de la relation, etc.)

Partie pratique :

- Exercices (Créativité et Business Game)
- Présentations et jeux de rôles

Modalités d'évaluation

- Quizz d'évaluation

Validation

- Délivrance d'une attestation en fin de formation

Responsable pédagogique

Gunia Nadège

Nadege.gunia@iut-tlse3.fr

IUT « A »

Inscription Administrative

MISSION FORMATION CONTINUE ET APPRENTISSAGE

mfca.formationqualifiante@univ-tlse3.fr

Prix

392 € (tarif individuel)

Déroulement de la formation

Durée : 7h00 ou 14h00 (contacter la responsable pédagogique)

Date : Tous les jeudi d'avril à décembre 2019 (un calendrier sera accessible en ligne)

Lieu : Université Toulouse 3 Paul Sabatier ou au sein de votre structure

Nombre de participants :

Minimum : 5 personnes

Maximum : 10 personnes

L'établissement se réserve le droit d'annuler la formation si le nombre minimal de participants n'est pas atteint.

Modalités d'enseignement

Modalités d'enseignement :

- En présentiel
- Support pédagogique remis aux stagiaires

Intervenants

Philippe ZELLER (INOVANS, Toulouse)