

GERER SON AGENCE IMMOBILIERE EN PERIODE DE CRISE

Melissa STEUER
1 jour / 7 heures

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Prendre les bonnes décisions de gestion

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- Appréhender le retournement de marché
- S'approprier la notion de stratégie commerciale
- Répondre au besoin d'anticipation

PUBLIC

Responsables et dirigeants d'entreprises

PRÉREQUIS

Personne majeure et francophone.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

LIEU DE FORMATION

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre site internet dédié (<https://udi.moselle.cci.fr/>) : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session

Si prise en charge par un OPCO ou par l'AGEFICE : vous devez en faire la demande à votre OPCO ou à l'AGEFICE un mois avant le démarrage de la session.

CONTACTS

Conseiller en formation :	Dario PIGANI
Téléphone :	06 08 02 37 98
Mail :	d.pigani@moselle.cci.fr
Web :	https://udi.moselle.cci.fr/

ACCESSIBILITE



Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.
Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Les défis, impacts et enjeux actuels sur le marché de l'immobilier

MAITRISER LA CONJONCTURE

- Actualité générale
- Les baromètres de l'immobilier
- Les dernières actualités du crédit

MAITRISER LE MARCHÉ DANS LEQUEL VOTRE AGENCE ÉVOLUE

- Analyse de l'offre et de la demande
- Etude de la concurrence
- (Re)positionnement de votre agence

AMÉLIORER LE RENDEMENT ET LA RENTABILITÉ DE L'AGENCE

- L'optimisation des coûts repose sur plusieurs facteurs
- Auto-Audit

QUELLE OPPORTUNITÉ POUR MA STRUCTURE ?

- Développement interne
- Développement externe

CONCLUSION :

- Une opportunité pour le développement : Quel recrutement ?

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.

Evaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, exercices pratiques, ...)

DATE

Vendredi 22 novembre 2024

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum : **25 participants**

POUR ALLER PLUS LOIN

Nous consulter

CCI Campus Moselle - 5, rue Jean-Antoine Chaptal 57070 METZ
03 87 39 46 00 - formationcontinue@moselle.cci.fr - www.ccifformation.org - <https://udi.moselle.cci.fr/>
SIRET : 185 722 022 00125 – N° de déclaration d'activité : 41 57 P 000 957