

# Créer des relations authentiques avec vos clients, pour les transformer en ambassadeurs

2H00 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Comprendre les enjeux liés à la mise en place d'une stratégie de référence
- Développer une base de données clients
- Optimiser son CRM et mettre en place des processus favorisant les points de contact (clients/prospects)
- Comprendre et utiliser les principes du marketing relationnel
- Réduire les coûts d'acquisition client dans un but d'optimisation budgétaire
- Modifier et adapter son outil CRM au système de référence
- Mettre en place des actions concrètes pour doper la référence client

## Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

## Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances (Score minimum : 70 %).

## Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière

## Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

## Date de diffusion

02/05/2020



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

- 01 Introduction
- 02 Paradigme, mindset et retour d'expérience
- 03 Créer son réseau et le faire grandir
- 04 Plans d'action et exemples
- 05 Développer votre réseau
- 06 Questions-réponses
- 07 Conclusion
- 08 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

## Intervenant(s)

### Yann Raoult

Formateur, coach en performance commerciale et agent immobilier depuis 20 ans.

[contact@yannraoult.com](mailto:contact@yannraoult.com)