



IMMOBILIER

Thématique en Lancement d'une entreprise

Le programme Lancement d'une entreprise thématique immobilier est unique, il a été conçu spécifiquement pour permettre aux courtiers immobiliers d'acquérir ou de maîtriser leurs compétences professionnelles et entrepreneuriales nécessaires à leur développement des affaires et au succès de leur entreprise.

Nos actions: former, accompagner, guider, bien préparer les courtiers immobiliers à tous les enjeux actuels et futurs auxquels ils doivent et devront faire face. Ces actions les guideront dans la croissance de leur entreprise et de leur marché, en tant que travailleurs autonomes, entrepreneurs et chefs d'entreprise.

Notre mission: professionnaliser le travail du courtier immobilier.

- ✓ 12 UFC de type complémentaire
- ✓ Coût de 170\$
- ✓ En ligne (mode présentiel)
- ✓ Accessible de partout au Québec
- ✓ Accompagnement personnalisé
- ✓ 2 demi-journées de cours par semaine
- ✓ 13 semaines de formation

COHORTES 2022-2023

13 SEPTEMBRE 2022

31 OCTOBRE 2022

24 JANVIER 2023

13 MARS 2023



POUR INFORMATION

Claude Bélanger
418.652.2184, poste 7352

MACARRIEREIMMOBILIERE.COM

CONDITION D'ADMISSION

Posséder ou être en voie d'obtenir son permis de courtier immobilier.

PLAN DE COURS

4 COHORTES PAR ANNÉE

Une formation pour vous démarquer dans le marché immobilier!

PROFIL ENTREPRENEURIAL

- Le courtier immobilier et son développement des affaires
- Les objectifs, la structure d'affaires et le plan d'action
- L'écosystème du courtage immobilier
- Le profil Nova (profil psychométrique)

MODÈLE D'AFFAIRES ET ÉTUDE DE MARCHÉ

- L'élaboration de votre modèle d'affaires
- L'analyse de marché et la veille stratégique
- L'analyse comparative du marché
- Atelier pratique pour le développement de son marché

COMMERCIALISATION DES SERVICES

- La culture de marque
- L'expérience client
- Le cycle de vente et les techniques d'approche selon la clientèle
- Le processus stratégique de vente
- Atelier pratique pour mettre en application les techniques de vente
- Le plan et les stratégies marketing
- Le réseautage efficace et les stratégies de référencement

PLANIFICATION DES RESSOURCES

- Le budget et la fiscalité du travailleur autonome
- La planification d'un fichier de prévisions budgétaire
- La transposition du plan stratégique en budget d'opération
- Atelier d'accompagnement pour la planification budgétaire
- La gestion du temps et des priorités du courtier
- La mesure de son rendement et de sa productivité
- Atelier sur la mesure de performance

OUTILS TECHNOLOGIQUES

- L'utilisation des outils numériques dans sa pratique
L'utilisation d'un CRM
- L'utilisation des médias sociaux et la publicité
- La créativité et le contenu numérique

DÉMARRAGE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

- La présentation d'une offre de services qui se démarque
- Le leadership et le travail d'équipe en agence
- Les stratégies de fidélisation de la clientèle
- L'optimisation de son service à la clientèle
- Les aspects juridiques de l'entreprise et ses responsabilités
- Le contrat de courtage