

GROUPE
V2.i

N°1 DU CONSEIL DE PROXIMITÉ

RH & AGENCE DE COM

L'ACADÉMIE
RÉUSSITE
IMMOBILIÈRE



COMMUNICATION ET PUBLICITÉ

Formation professionnelle V21. Ce document est la propriété de V 21. Reproduction interdite

L'ACADÉMIE PÉDAGOGIQUE MODE D'EMPLOI



Spécialiste du **Conseil immobilier** depuis plus de **25 ans**, nous accompagnons aujourd'hui plus de 1500 points de vente dans leur développement.

Le catalogue Formation que vous allez découvrir est le fruit de nos inventions sur mesure et de nos actions de coaching terrain.

La liste des modules présentés est non exhaustive, puisque nous avons plus de **150 offres** à disposition.

Bien sûr chaque thème peut être personnalisé en fonction du profil de votre entreprise.

Bonne découverte,

—

Yann Simon

Dirigeant de V2i Conseil



VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

LA PRISE

EN CHARGE

LE DÉROULEMENT



- Chez **Vision 2i**, nos services vous fournissent **TOUTE** la logistique pour la prise en charge de vos actions de formation.
- Notre organisme étant **agrée DATADOCK** et reconnu par les instances compétentes, toutes nos formations sont susceptibles d'être prises en charge financièrement dans le cadre de vos droits et de vos obligations pour la carte professionnelle.

LA PÉDAGOGIE

- Interactive, participative, notre animation est avant tout orientée sur l'application immédiate et le retour sur investissement.

Vidéo training, jeux de rôle, quizz interactif etc... permettent aux participants de prendre conscience de leur points forts et faiblesses, pour aboutir à la mise en place d'un programme de monter en compétence valorisant.

Mais Vision2i se singularise par la mise en place de supports marketing d'application

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format 52 44 04688 44

COMMENT

DYNAMISER

LE PERSONNEL



VOUS SOUHAITEZ AVOIR UNE ÉQUIPE 100% PRODUCTIVE GRÂCE À LA FORMATION IL FAUT :

- ANIMER CHAQUE SERVICE COMME DE VRAIS CENTRES DE PROFITS COMMERCIAUX
- ANALYSER CHAQUE POSTE ET DÉTERMINER LA PRODUCTIVITÉ DU POSTE
- ANALYSER CHAQUE ACTEUR ET SON POTENTIEL NON EXPLOITÉ
- METTRE LA QUALITÉ DE SERVICE AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE
- FORMER LES ÉQUIPES SUR DES RÉFLEXES COMMERCIAUX IRRÉPROCHABLES
- APPRENDRE AUX ÉQUIPES À TRAVAILLER SUR UNE ORGANISATION PRODUCTIVE
- NE PAS OUBLIER LA FORMATION SUR LE MENTAL ET LE SAVOIR ÊTRE



SI «UNE MAUVAISE MÉTHODE VAUT MIEUX QUE PAS DE MÉTHODE DU TOUT», DE NOTRE COTÉ NOUS VOUS APPORTONS LES MÉTHODES QUI FONT DE NOS CLIENTS DES LEADERS RECONNUS

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format* 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

L'OUTIL DE

VISUALISATION

COMMENT DÉFINIR LE BESOIN FORMATION



IL FAUT UTILISER UN OUTIL TRÈS SIMPLE ET TRÈS VISUEL

LE COLLABORATEUR VA LE REMPLIR ENSUITE C'EST À VOUS !

VOTRE AVIS



À REMPLIR PAR LE COLLABORATEUR

1

2

3

4

5

QU'EST CE QUE CELA VOUS COÛTE

LA CAUSE MAJEURE

IL FAUT VOUS FORMER SUR

V
O
S

M
O
I
N
S

V
O
S

P
L
U
S

1

2

3

4

5

QU'EST CE QUE CELA VOUS RAPPORTE

SUR QUOI METTRE L'ACCENT

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT
Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

L'ANIMATION

DE L'AGENCE



IL FAUT **DONNER DU RYTHME** DANS LE TRAVAIL DU COLLABORATEUR COACHÉ / FORMÉ

SUR QUOI DONNER DU RYTHME	QUAND	COMMENT
EXIGER LA LECTURE DES SUPPORTS DE FORMATION	30' CHAQUE SEMAINE	AVEC LES CLÉS USB OU AVEC LES VIDÉOS TUTO
	15' AVANT UN RDV IMPORTANT	
EXIGER UN ENREGISTREMENT DE LA FORMATION	A CHAQUE FORMATION	LE COMMERCIAL ENREGISTRE DES POINTS CLÉS
EXIGER L'ENREGISTREMENT D'UN ENTRETIEN	1 FOIS PAR SEMAINE	AVEC SON IPHONE
TESTER LES CONNAISSANCES	30' UNE FOIS PAR SEMAINE	QUIZZ ÉCRIT SUR UN THÈME
ACCOMPAGNEMENT TERRAIN	1 FOIS PAR MOIS	SUR UN CLIENT CIBLE EN RDV
TRAVAILLER LE MENTAL ET JOUER LE MOTEUR	CHAQUE JOUR	RAPPEL DU POURQUOI ON SE BAT POUR FAIRE DU CHIFFRE
RECHERCHE INTERNET	CHAQUE MATIN	LA REVUE PRESSE
ENGAGEMENT MENSUEL ET CHANGEMENT	CHAQUE MOIS	2 PRIORITÉS SE + SF
S'ENGAGER SUR 4 MANDATS CROYANCE	CHAQUE MOIS	LES EXCLUSIVITÉS
S'ENGAGER CHAQUE SEMAINE SUR UNE PERFORMANCE, UN RÉSULTAT	SEMAINE	ME + V + CA

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT
Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format* 52 44 04688 44



LES PROGRAMMES

COMMUNICATION & PUBLICITÉ

3 MODULES
À PERSONNALISER

CECI N'EST QU'UN EXTRAIT DE NOTRE
CATALOGUE GLOBAL

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT
Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

VCOM01D - LA PUBLICITE ET LA COMMUNICATION GLOBALE EN AGENCE

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable de:

- Rentabiliser son investissement.
- Renforcer l'image de marque.
- Optimiser les contacts
- Prendre une longueur d'avance. Innover

PUBLIC, PRÉREQUIS, NOS EXPERTS

Nombre de participants:

Minimum : 1 Maximum: 20

Public: Chefs d'agence, négociateurs

Prérequis: aucun

Nos experts: Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Exposés théoriques illustrés par des ateliers. Évaluation des compétences par des ateliers pratiques; études de cas et mises en situation.

À l'issue de cette journée, une attestation de formation sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

Durée: 1 jour, 8 heures dont 1h de déontologie

Moyens pédagogiques:

- Supports pédagogiques
- Vidéoprojecteur
- Échanges

PROGRAMME

INTRODUCTION : quizz sur l'aspect éthique et déontologie : où en êtes vous ?

Préambule sur le respect de la législation et la déontologie professionnelle (tracfin. CNTGI et éthique professionnelle quel budget / quelle stratégie

PARTIE 1 / L'idée générale de la communication en l'an 2017

PARTIE 2 / L'approche benchmarking. savoir se démarquer

PARTIE 3 / Les nouveaux concepts du « parler vrai »

PARTIE 4 / Savoir agencer et faire vivre sa vitrine

PARTIE 5 / Savoir agencer les locaux d'accueil et de réception

PARTIE 6/ Savoir rédiger une bonne publicité. choisir les bons mots

PARTIE 7/ Savoir mettre en valeur une publicité sur un support

PARTIE 8 / Construire une plaquette

PARTIE 9 / Savoir rédiger un mailing efficace

PARTIE 10 / Savoir rédiger les sélections prestigieuses/patrimoines

PARTIE 11 / Savoir créer son propre journal

PARTIE 12 / Les outils de communication innovants

PARTIE 13 / Construire les supports « plus »

Le dossier de mise en valeur produit

Le dossier bien vivre son achat

Le dossier pratique « et si on vous disait tout », etc.

PARTIE 14 / Construire les outils de prospection et de Boîlage

PARTIE 15 / Les bornes interactives

PARTIE 16 / Se servir d'un PC pour communiquer

CONCLUSION

Beaucoup trop d'agences négligent l'impact de la communication sur l'image et le chiffre d'affaires.

LES APPORTS DU STAGE : Nous leur donnons là les moyens de se positionner comme des acteurs dynamiques de l'immobilier, en prenant une longueur d'avance sur la concurrence.

**POUR TOUT
RENSEIGNEMENT**

VISION 21 CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision21@vision21.fr / www.vision21.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format° 52 44 04688 44

VCOM02D - VITRINE AU TOP LA NOUVELLE METHODE DE CONCEPTION DE VOS VITRINES

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable de:

- Rentabiliser son investissement.
- Renforcer l'image de marque.
- Optimiser les contacts
- Prendre une longueur d'avance. Innover

PUBLIC, PRÉREQUIS, NOS EXPERTS

Nombre de participants:

Minimum : 1 Maximum: 20

Public: Toute personne qui a la responsabilité d'aménager la vitrine

Prérequis: aucun

Nos experts: Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Exposés théoriques illustrés par des ateliers. Évaluation des compétences par des ateliers pratiques; études de cas et mises en situation.

À l'issue de cette journée, une attestation de formation sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

Durée: 1 jour, 8 heures dont 1h de déontologie

Moyens pédagogiques:

- Supports pédagogiques
- Vidéoprojecteur
- Échanges

PROGRAMME

INTRODUCTION : quiz sur l'aspect éthique et déontologie : où en êtes vous ?

Préambule sur le respect de la législation et la déontologie professionnelle (tracfin, CNTGI et éthique professionnelle)

PARTIE 1 / Le repérage

- Comment amener les clients jusqu'à la vitrine ?
- Faut-il des totems, des néons, etc. ?

PARTIE 2 / Comment donner de la dimension

- 50% des ventes peuvent venir de la vitrine si l'on sait lui donner une vraie dimension ?

PARTIE 3 / Les codes couleurs :

- Quel est le meilleur code couleur pour attirer l'œil ?
- Faut-il une unité ou des variations ?

PARTIE 4 / L'aménagement général :

- Comment rendre une vitrine attractive : par un aménagement simple et efficace quelque soit la dimension disponible

PARTIE 5 /Les messages forts

- Slogans, accroches qui vont interpeller le passant à pied comme en voiture

PARTIE 6 / L'alternance :

- Faut-il casser l'immobilisme de la vitrine et ce, à quel rythme ?

PARTIE 7 / L'utilisation du thermo collé :

- Un outil que peu de gens osent utiliser et qui est pourtant efficace si on sait le manier

PARTIE 8 / Les thématiques par cible :

- Comment attirer toutes les cibles, acheteur, vendeur, propriétaire, locataire, investisseur, etc.

PARTIE 9 / Les thématiques par cible :

- Comment attirer toutes les cibles, acheteur, vendeur, propriétaire, locataire, investisseur, etc.

PARTIE 10 / La politique des prix :

- Comment afficher les prix pour une efficacité maximum

PARTIE 11 /Déco +

- Comment faire la différence par des supports à valeur ajoutée ?

PARTIE 12 / Faire chic et pas cher :

- Il existe des astuces pour ne pas se ruiner tout en donnant un look sympa

PARTIE 13 / La durée de vie de la vitrine :

- Comment la faire vivre et pendant combien d'années est-elle viable?

CONCLUSION

Un stage indispensable pour ceux qui veulent faire de leur vitrine la plus attractive de leur secteur.

Ils augmenteront le trafic, la fréquentation, rentreront du mandat spontané et défendront ainsi leur image de marque.

Des concepts inédits encore jamais vus dans la profession.

SPÉCIAL GESTION

VCOM05D - LES NOUVELLES APPROCHES EN MARKETING ET PUBLICITÉ POUR DÉVELOPPER VOTRE CLIENTÈLE ET EXPLOITER VOTRE FICHER

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable de:

- Faire la différence vis-à-vis de la concurrence, interpellier les clients par la qualité des supports, ne plus perdre de temps dans la conception improvisée.
- Se doter de supports marketing et de communication opérationnels et novateurs.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Exposés théoriques illustrés par des ateliers. Évaluation des compétences par des ateliers pratiques; études de cas et mises en situation.

À l'issue de cette journée, une attestation de formation sera délivrée.

PUBLIC, PRÉREQUIS, NOS EXPERTS

Nombre de participants:

Minimum : 1 Maximum: 20

Public: Managers, commerciaux et Assistantes

Prérequis: aucun

Nos experts: Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...)

DURÉE ET MOYENS

Durée: 1 jour, 8 heures dont 1h de déontologie

Moyens pédagogiques:

- Supports pédagogiques
- Vidéoprojecteur
- Échanges

PROGRAMME

INTRODUCTION : quizz sur l'aspect éthique et déontologie : où en êtes vous ?

Préambule sur le respect de la législation et la déontologie professionnelle (tracfin, CNTGI et éthique professionnelle)

Ce qu'il faut savoir des réactions clients

PARTIE 1 / Les erreurs faites en communication

PARTIE 2 / Pourquoi vos mailings ne donnent rien ?

PARTIE 3 / Les nouvelles orientations en matière de communication papier

PARTIE 4 / Les mailings institutionnels

PARTIE 5 / Les mailings à destination des acheteurs

PARTIE 6 / Les mailings à destination des vendeurs

PARTIE 7 / Les mailings à destination des bailleurs

PARTIE 8 / Les mailings à destination des locataires

PARTIE 9 / Comment concevoir son book de présentation d'agence ?

PARTIE 10 / Les lettres de suivi et de fidélisation

PARTIE 11 / Les courriers enquêtes

PARTIE 12 / Comment faire sa publicité en vitrine : les nouvelles affiches ?

PARTIE 13 / Comment faire sa publicité dans un magazine ?

PARTIE 14 / Comment faire un panneau : à vendre / vendu différenciant ?

PARTIE 15 / Comment construire des mailings d'anticipation ?

PARTIE 16 / Les accroches à mettre et à ne pas mettre

PARTIE 17 / Comment mettre en valeur sa vitrine avec du thermocollé ?

PARTIE 18 / La publicité et Internet

PARTIE 19 / La communication et les slogans « Racoleurs »

PARTIE 20 / Comment faire les choix budgétaires ?

LE POINT DE VUE DE YANN SIMON

En suivant ce stage, vous aurez tous les outils indispensables pour faire, de votre communication terrain, un investissement rentable.

**POUR TOUT
RENSEIGNEMENT**

VISION 21 CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision21@vision21.fr / www.vision21.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format° 52 44 04688 44