

# 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](mailto:Nadege.gunia@iut-tlse3.fr)

IUT « A »

## Inscription Administrative

MISSION FORMATION CONTINUE ET APPRENTISSAGE

[mfca.formationqualifiante@univ-tlse3.fr](mailto: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)