

PROGRAMME DE FORMATION NEGO'WEB

Objectifs

- ☞ Savoir se connecter au logiciel suivant son équipement informatique
- ☞ Paramétrer le logiciel en fonction des besoins de l'étude
- ☞ Maîtriser la création et la gestion des biens
- ☞ Maîtriser la création et la gestion des prospects
- ☞ Maîtriser l'outil de génération des documents
- ☞ Maîtriser les outils de publicités proposés par le logiciel

Public

- ☞ Négociateurs immobiliers / les notaires de l'étude

Prérequis

- ☞ Connaissance du métier de la négociation notariale.
- ☞ Le client doit disposer d'un ordinateur et/ou une tablette, et d'une connexion internet.

Les méthodes pédagogiques

- ☞ Mise en situation sur des cas pratiques en réel sur les bases de données du client avec les dossiers clients fournis par l'Etude.

Les moyens pédagogiques

- ☞ Formation à distance avec une connexion via l'outil Team Viewer sur le matériel informatique du client, accès Team Viewer accessible sur le site ncis.immo, mise à disposition d'une documentation en ligne
- ☞ Le client doit disposer d'un ordinateur et/ou une tablette, et d'une connexion internet

Les modalités d'évaluation

- ☞ Mise en place de cas pratiques concrets tout au long du déroulement de la téléformation
- ☞ Evaluation sous forme de questionnaire oral au cours de la dernière heure de formation
- ☞ Evaluation sous forme de questionnaire écrit post formation à chaud sur l'atteinte des objectifs

Indicateurs de résultat

- ☞ 91% des clients sont très satisfaits de la formation
- ☞ 100% des clients sont très satisfaits de la qualité des échanges et de la disponibilité des formateurs

Délai d'accès

- ☞ En moyenne, sous un délai de 30 jour ouvré, pour plus de précisions : 04.67.15.66.47

La qualité du formateur

- ☞ Formateur Produit Négociation notariale

Durée

- ☞ En téléformation : 5 heures (selon modalités établis au contrat)
- ☞ En présentiel : 1 jour, soit 7 heures (selon modalités établis au contrat)

Tarif

- ☞ 150€ de l'heure (prix non contractuel)

Nombre de participants

- ☞ 5 personnes au maximum

Attestation de fin de formation

- ☞ Une attestation de fin de formation sera remise à la fin de la formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap et référent handicap

- ☞ Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, prévenir 04.67.15.66.47 service commerce – contact@ncis.immo

Contact

- ☞ 04.67.15.66.47 service commerce – contact@ncis.immo

Ce plan de formation pourra être adapté en fonction du niveau de connaissances des utilisateurs et des options souscrites par l'étude (portails multidiffusion, pack communication, visite virtuelle, liaison iNot...).

1er Module : Ecran d'accueil et Biens, panier

- Présentation de l'écran d'accueil de Nego'Web
- Les biens
- Le panier

2ème Module : Acquéreurs, recoupement

- La sélection de biens et création de l'acquéreur
- Les contacts
- Les paramètres Nego'Web

3ème Module : Validation des connaissances

Contrôler que les outils de la négociation sont maîtrisés

1. La qualité du fichier acquéreurs
- 2 La qualité du fichier Biens
- 3 Activation portails immobiliers
- 4 Vérifie le paramétrage de recoupement
- 5 Vérifier la mise en place des alertes automatiques

Approfondir les modules en fonction des appels réalisés au sein de notre service Hotline

Questions/réponses