



“ DES FORMATIONS SUR-MESURE

Laforêt Immobilier assure à ses futurs franchisés une formation initiale reconnue comme particulièrement performante par la profession.

POUR VOUS, FUTUR FRANCHISÉ : LA FAC

La FAC (Formation Approfondie au Conseil immobilier) est une formation théorique et pratique transmettant aux futurs franchisés le savoir-faire et la culture de l'entreprise et les fondamentaux du métier.

Dispensée à Paris, dans le centre de formation Laforêt Immobilier, elle comporte 8 semaines de stage destinées à approfondir tous les aspects du métier de responsable d'agence, et surtout à acquérir la maîtrise d'une véritable stratégie d'entreprise. L'objectif pour le nouveau franchisé est de prendre rapidement des parts de marché, finalité première de son activité, dans le respect des trois grandes valeurs de la marque : clarté, convivialité, efficacité

POUR TOUS : LA FORMATION CONTINUE

Tout au long de l'année, à Paris et dans les différentes régions, Laforêt Immobilier organise des sessions spéciales pour les directeurs d'agence, les conseillers immobiliers, débutants ou confirmés, et les assistantes commerciales. Elles portent sur des thèmes « métier » précis.

Ainsi :

- l'expertise immobilière ;
- les locaux commerciaux ;
- investissement locatif et défiscalisation immobilière ; la location ; etc.

Des modules de perfectionnement sont également proposés aux assistantes et aux conseillers : découverte acquéreur, découverte vendeur, financement d'une acquisition, etc.

INTERVENANTS INTERNES

Ce sont les responsables de nos différentes directions: Direction générale, Direction commerciale, Formation, Aide aux Franchisés, Marketing, Communication & Multimédia.

Leur fonction et leur expérience font d'eux les meilleurs interlocuteurs pour vous transmettre le savoir-faire et les clés de la réussite du Réseau Laforêt Immobilier

INTERVENANTS EXTÉRIEURS

Juristes, conseils en recrutement, informaticiens, financiers, assureurs, spécialistes des techniques de vente... En prise directe avec le métier, ils sont particulièrement qualifiés pour vous transmettre leur expérience, leurs conseils, leurs connaissances.

POUR VOS FUTURS COLLABORATEURS : LES STAGES DÉDIÉS ET LA FORMATION EN ALTERNANCE

Le stage « **PRIMA Vendeur** » fournit au conseiller immobilier les méthodes pratiques pour prospecter et se constituer au plus vite un portefeuille de mandats.

Le stage « **PRIMA Acheteur** » complète les connaissances du stage précédent et apprend au conseiller immobilier comment réussir une vente.

Le stage « **Fondamentaux Assistante commerciale** » se consacre au rôle de l'assistante d'agence : accueil, assistance téléphonique, suivi administratif, assistance commerciale...

Laforêt Immobilier propose également à vos collaborateurs, futurs conseillers, de suivre sa formation de 8 mois en alternance au sein de son propre centre de formation. Dispensée en partenariat avec l'EFAB (Groupe Sciences U), elle a pour objectif de transmettre les valeurs et le savoir-faire Laforêt Immobilier et de favoriser l'acquisition de compétences permettant d'atteindre rapidement le plus haut niveau de performance. Depuis la première session en 1995, Laforêt Immobilier a formé plus d'un millier de conseillers commerciaux.

Les avantages pour l'agence :

- Formation du collaborateur en respectant les valeurs et le savoir-faire Laforêt Immobilier ;
- Logistique nationale de recrutement intégrée à la prestation ;
- Formation complémentaire du tuteur au recrutement et management commercial.
- Rémunération contractuelle.

Les avantages pour le collaborateur :

- Formation très approfondie aux techniques de vente Laforêt Immobilier, à ses valeurs et à la qualité de service : possibilité d'atteindre rapidement une rémunération attractive ;
- dynamique d'un groupe de 30 conseillers juniors bien sélectionnés et parfaitement encadrés ;
- 10 sessions par an : démarrage toutes les 5 à 6 semaines.