

Opleiding : Vastgoedacquisitie en klantrelaties versterkt door AI

Genereer leads, personaliseer uw klantrelaties en optimaliseer uw verkoopresultaten

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. AYM

Prijs : 1680 € V.B.

NEW

Kunstmatige intelligentie zorgt voor een transformatie van de acquisitie- en klantrelatiepraktijken in de vastgoedsector. Het maakt het mogelijk om sneller commerciële content te produceren, potentiële klanten te screenen, de communicatie te personaliseren en bepaalde follow-ups met een lage toegevoegde waarde te automatiseren. Na afloop van de training zullen de deelnemers in staat zijn hun commerciële efficiëntie te verbeteren en tegelijkertijd de kwaliteit van hun klantrelaties te versterken.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Mogelijkheden identificeren voor het automatiseren van acquisitie en klantrelatiebeheer
- ✓ Effectieve commerciële content produceren met generatieve AI
- ✓ Een door AI ondersteund proces voor de kwalificatie en opvolging van potentiële klanten ontwerpen
- ✓ De commerciële interacties afstemmen op het profiel van de klant of de besluitvormer
- ✓ Een actieplan opstellen om AI in de bedrijfsactiviteiten te integreren

Doelgroep

Makelaars, onderhandelaars, gevolmachtigden, kantoordirecteuren, commercieel managers, ontwikkelingsmanagers, managers van zakencentra en iedereen die betrokken is bij de commerciële ontwikkeling van onroerend goed.

Voorafgaande vereisten

Geen specifieke kennis vereist.

DEELNEMERS

Makelaars, onderhandelaars, gevolmachtigden, kantoordirecteuren, commercieel managers, ontwikkelingsmanagers, managers van zakencentra en iedereen die betrokken is bij de commerciële ontwikkeling van onroerend goed.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen specifieke kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Een afwisseling van methodologische inleidingen, demonstraties en praktische oefeningen. Casestudies die zijn geïnspireerd op beroepssituaties in de vastgoedsector. De opleiding is gebaseerd op een gemeenschappelijke basis van vaardigheden voor alle beroepen in de vastgoedsector, aangevuld met casestudy's en oefeningen die zijn afgestemd op de specifieke kenmerken van de residentiële of tertiaire vastgoedsector, afhankelijk van het profiel van de deelnemers.

Opleidingsprogramma

1 Inzicht krijgen in de voordelen van AI in de vastgoedverkoopcyclus

- De begrippen AI, generatieve AI en automatisering identificeren
- De stappen in het traject van potentiële en bestaande klanten analyseren die geoptimaliseerd kunnen worden
- Tijdrovende taken met een lage toegevoegde waarde opsporen
- De voordelen, beperkingen en risico's van commerciële automatisering beoordelen
- De beste praktijken op het gebied van gegevensbescherming integreren

Praktisch werk

Casestudy met rode draad: in kaart brengen van het commerciële traject. Woningmarkt: het traject van de verkoper, van de aanvraag voor een taxatie tot het verkoopmandaat / Kantoormarkt: het traject van de B2B-beslisser, van het vaststellen van de behoefte tot het vastgoedvoorstel.

2 Effectieve acquisitie-content creëren met generatieve AI

- Effectieve prompts opstellen om een commercieel doel te bereiken
- Multichannel-acquisitieberichten genereren
- Scripts opstellen voor telefoongesprekken en het maken van afspraken
- De berichten afstemmen op de profielen van potentiële klanten
- Een aanbod, een vastgoedobject, een dienst of een vastgoedkans onder de aandacht brengen

Praktisch werk

Casestudy als rode draad: het opstellen van een complete acquisitiestrategie. Woningmarkt: bericht aan een verkopende eigenaar / Tertiaire sector: bericht aan een bedrijfsleider, vastgoedmanager, HR-manager, financieel directeur of office manager.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

3 Prospects genereren, kwalificeren en opvolgen met behulp van AI

- Een proces voor het verzamelen en kwalificeren van leads opzetten
- AI inzetten om inkomende verzoeken te analyseren en contacten te prioriteren
- Kwalificatiesystemen ontwerpen op basis van chatbots en bestaande formulieren
- Scenario's voor opvolging en heractivering ontwerpen met behulp van AI
- Bepaal welke taken aan een AI-agent kunnen worden gedelegeerd en illustreer scenario's met Power Automate

Praktisch werk

Casestudy 'rode draad': ontwerp van een door AI ondersteund traject voor potentiële klanten. Woningmarkt: beoordeling van een verkoper, opvolging na taxatie en prioritering van opdrachten / Kantoormarkt: beoordeling van de behoefte aan vestiging, rijpheid van het project, prioritering van accounts en opvolging van besluitvormers.

4 Afspraken voorbereiden en de klantrelatie personaliseren met behulp van AI

- De behoeften en intenties van klanten analyseren
- Een verkoopafpraak voorbereiden met behulp van AI
- Anticiperen op bezwaren
- Gepersonaliseerde aanbevelingen genereren
- Verslagen en follow-ups van gesprekken opstellen

Praktisch werk

Voorbeeld met rode draad: rollenspellen. Woonmarkt: afspraak met een verkoper om een opdracht binnen te halen / Tertiaire sector: afspraak met een besluitvormer van een bedrijf om de vastgoedbehoefte in kaart te brengen en bezwaren weg te nemen.

5 Een door AI ondersteunde commerciële strategie ontwikkelen

- De belangrijkste gebruiksscenario's identificeren op basis van de bedrijfsdoelstellingen
- Kies de gereedschappen die bij uw werkzaamheden passen
- De indicatoren voor commerciële prestaties vaststellen
- Een plan opstellen voor de geleidelijke invoering van AI
- Een operationeel stappenplan opstellen

Praktisch werk

Eindpresentatie van het 'rode draad'-project: acquisitiestrategie, kwalificatie, opvolgingscenario, prioritaire AI-toepassingen en stappenplan.
Woningbouw: uitbreiding van de portefeuille met opdrachten / Tertiaire sector: uitbreiding van de pijplijn met B2B-kansen.

Dit programma is een origineel concept, ontwikkeld door de pedagogische teams van ORSYS Formation. Elke reproductie, weergave, aanpassing of exploitatie, geheel of gedeeltelijk, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ORSYS, is ten strengste verboden. ORSYS behoudt zich het recht voor om alle nodige maatregelen te nemen ter bescherming van haar intellectuele-eigendomsrechten.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 3 dec.

2027 : 22 maa., 21 juni, 13 sep., 6 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2027 : 22 maa., 21 juni, 13 sep., 6 dec.