|  |
| --- |
| affichage des rues avec les bâtiments de la ville, le marché et les rues    **Présentation de l’entreprise Real Estate Consulting**  **Ressources numériques**    **Semestre 1**  **16 décembre 2021**  16 DECEMBRE 2021  Real Estate Consulting  Créé par : David Cornec (FA1) |
| Table des Matières  Table des matières  [Introduction : 3](#_Toc90543529)  [Ce Rapport professionnel à pour objectif d’établir une présentation générale de l’entreprise *Real Estate Consulting e*n abordant dans un premiers temps la présentation complète de l’entreprise et de ses activités, puis dans un second temps nous analyserons les résultats obtenus via la campagne de prospection, Enfin nous terminerons par présenter une liste des actions commerciales à mettre en place afin d’établir une stratégie cohérente en partant des résultats obtenus. 3](#_Toc90543530)  [1. Présentation de l’entreprise 3](#_Toc90543531)  [1.1 L’identité 3](#_Toc90543532)  [1.2 L’historique de l’entreprise 3](#_Toc90543533)  [1.3 Présentation de nos activités 3](#_Toc90543534)  [1.4 L’organigramme 4](#_Toc90543535)  [2. Bilan de prospection 4](#_Toc90543537)  [3. Présentation des futurs actions commerciales 4](#_Toc90543538) |
|  |

# Introduction :

# Ce Rapport professionnel à pour objectif d’établir une présentation générale de l’entreprise *Real Estate Consulting e*n abordant dans un premiers temps la présentation complète de l’entreprise et de ses activités, puis dans un second temps nous analyserons les résultats obtenus via la campagne de prospection, Enfin nous terminerons par présenter une liste des actions commerciales à mettre en place afin d’établir une stratégie cohérente en partant des résultats obtenus.

# Présentation de l’entreprise

## L’identité

Real Estate Consulting est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine basé en plein cœur du 8ème arrondissement de Paris. Notre intervenons sur 2 pôles d’expertises à savoir l’investissement et l’achat d’un bien immobilier ainsi que la gestion complète ou la revente d’un bien immobilier. Notre cabinet est de taille humaine, notre effectif est composé de 55 Consultant (Junior et Sénior) tous étant salarié du cabinet qui géré depuis 2014 par deux associés.

## L’historique de l’entreprise

Real Estate consulting à été fondé en 20114 par 5 associés issu de milieux professionnels différents. Ils ont progressivement quitté le capital de l’entreprise pour laisser place à deux associés qui se partagent les bénéfices engendrés par la boite. Depuis la création du cabinet en 2014 ce cabinet à connu une croissance soutenue grâce à son agilité et son équipe commerciale. Aujourd’hui l’objectif est d’atteindre un CA de 25 millions d’euros soit une augmentation de 50% depuis l’année précédente.

## Présentation de nos activités

Notre cabinet est expert de gestion de patrimoine, nous intervenons sur deux pôles d’expertises, l’achat d’un bien immobilier ainsi que la gestion et la vente d’un bien immobilier.

Chaque pôle est constitué de sous-expertises qui correspondent à nos multiples services. Les voici :

* **Achat d’un bien**
* *Localiser un bien potentiel*
* *Négociation du Prix*
* *Travaux et rénovation*
* **Gestion et revente d’un bien**
* *Trouver des acheteurs potentiels*
* *Valorisation du bien*

## L’organigramme

## 

# Bilan de prospection

Au total c’est 146 prospects qui ont été contacter par par notre équipe commerciale via les différents canaux de prospections. (linkedin,téléphone,facebook et internet). Le cout de prospection s’élève à 2211,35 euros

# Présentation des futurs actions commerciales

Voici la liste des objectifs :

* Obtenir 3 rdv par semaine et par commercial
* Utiliser des outils de prospection comme Salesforce pour redéfinir notre stratégie
* Mise en place de rendez-vous en présentiel
* Objectif de 300K par commercial