



## OBJECTIF(S)

- Devenir un (négociateur) Consultant haut de gamme possédant du savoir être et du savoir faire, développer un nouveau segment et cibler une clientèle spécifique

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### I – MESURER L'UNIVERS DU MARCHÉ HAUT DE GAMME ET SES SPÉCIFICITÉS

- L'immobilier dans l'univers du luxe
- Définition du luxe : qu'est-ce que le luxe ?
- Tendances et prévisions : quiz des pays les plus attractifs dans l'immobilier de prestige
- Le baromètre des agences spécialisées dans l'immobilier de prestige
- Le consultant haut de gamme dans cet univers
- Différence entre Savoir être et savoir faire
- Les compétences requises ou à développer

### II - METTRE EN PLACE LES DIFFÉRENTES ÉTAPES ET TECHNIQUES DE LA VALORISATION D'UN BIEN HAUT DE GAMME

- Réaliser son premier entretien dans l'estimation d'un bien de prestige
- Les différentes étapes de l'entretien pour faire la différence : identifier son profil et parler d'exclusivité
- Poser les meilleures questions pour personnaliser son approche
- Le dossier d'estimation d'un bien de prestige
- La règle des 3 prises de conscience
- L'analyse du bien dans son marché prestige
- La personnalisation des services proposés : présenter une stratégie de commercialisation adéquate

### III – COMPRENDRE ET DÉVELOPPER UN RÉSEAU D'ACHETEURS

- Les Profils des acheteurs de biens de prestige
- Les différents profils du luxe
- Portrait des acheteurs de biens immobiliers de prestige
- Identifier et capter l'acheteur de prestige
- Les caractéristiques de l'acheteur vrai prestige
- Les biens qu'il recherche généralement

### IV - DÉVELOPPER LES TECHNIQUES ORATOIRES POUR AVOIR DE L'AISANCE

### V - ATELIERS PRATIQUES



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap