



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