



OBJECTIF(S)

- Rassurer les clients acquéreurs sur les opportunités d'achat, mettre en place une procédure de suivi efficace des acquéreurs, connaître parfaitement son environnement immobilier macroéconomique et s'en servir

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

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 spécialisé 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

INTRODUCTION

Tour de table des participants et expression des attentes
Comment se comportent les acquéreurs

I - COMPRENDRE LES ACQUÉREURS

- La psychologie des acquéreurs
- L'évolution du marché de la transaction sur votre secteur ces dernières années
- Les chiffres clés de votre marché
- Préparation des outils « d'explication de texte » pour les acquéreurs

II - SE FAIRE COMPRENDRE ET RASSURER

- Comment mettre en place une communication qui rassure les acquéreurs
- Les publicités qui rassurent les acquéreurs
- Une vitrine qui rassure les acquéreurs
- Un site internet qui rassure et donne envie d'acquérir
- Le marketing direct qui favorise les achats
- La communication sur les réseaux sociaux
- Le développement de vos réseaux professionnels

III - LE PREMIER CONTACT EFFICACE

- L'accueil efficace avec les prospects acquéreurs
- L'accueil au téléphone, la mise en pression immédiate
- L'accueil à l'agence, objectif « rassurer le client »

IV - COMPRENDRE LE CLIENT POUR MIEUX LE SERVIR

- La mise en confiance par la découverte
- L'explication du marché
- Les chiffres clés à exposer aux acquéreurs

V - SE COMPORTE EN VISITE

- L'art d'organiser les visites
- La visite rassurante
- Les mots à employer pour éviter les maux

VI - TRANSFORMER UN PROSPECT EN ACQUÉREUR

- Le suivi de l'acquéreur
- La relance efficace des acquéreurs
- Les outils d'animation du fichier des acquéreurs

VII - LA REVISITE, LE MOMENT CLÉ

- Traduire et reprendre les informations pour créer les intérêts en revisite
- La mise en pression lors de la revisite
- Le traitement des inquiétudes et des objections
- La prise de décision lors de la revisite

VIII - TRANSFORMER L'INTÉRÊT EN ACHAT

- Comment aider l'acquéreur dans sa prise de décision
- Pourquoi et comment signer rapidement un avant contrat
- L'accompagnement entre l'avant contrat et la signature définitive
- Le service après vente

CONCLUSION

La mise en place de mon premier plan d'actions



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap