



OBJECTIF(S)

- Appréhender l'événementiel.
- S'approprier les bonnes pratiques.
- Se différencier des autres agences immobilières.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux, assistants commerciaux, employés en contact avec la clientèle, chef d'agence.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé
n transaction immobilière

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - UNE MÉTHODOLOGIE ADAPTÉE À L'IMMOBILIER :

- Définir les objectifs
- Le cahier des charges
- Planification
- Jour-J
- Évaluation de la performance

II - PROSPECTER DE NOUVEAUX MANDATS GRÂCE AUX ÉVÉNEMENTS :

- Locaux
- A l'initiative du client
- Organisés par l'agence

III - L'ÉVÉNEMENTIEL AU SERVICE DE LA FIDÉLISATION DE VOS CLIENTS TRANSACTION/ GESTION/SYNDIC

- Une stratégie efficace
- Poursuivre la relation client et maximiser l'expérience client
- Un outil de fidélisation des équipes

IV - COMMUNICATION ET ÉVÉNEMENTIEL :

- Les techniques de communication
- Accroître la notoriété de votre agence
- Séduire de nouveaux talents/Recrutement

CONCLUSION



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap