



OBJECTIF(S)

- Augmenter sa notoriété.
- Valoriser l'image du négociateur.
- Développer l'exclusivité et fidéliser sa clientèle.
- Réaliser plus de vente.
- Se différencier des concurrents.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

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 spécialisé en transaction et gestion

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue

+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ANALYSE DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES

- Analyse de la notion de marketing immobilier en France actuellement

- D'où viennent vos clients ?

II - DU CONCRET !

- Comment communiquer efficacement

- Quels outils, quels moyens, quels supports ?

III - COMMENT SE DÉMARQUER DES AUTRES

- Utiliser des documents efficaces et ciblés

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap