



OBJECTIF(S)

- Avoir les bonnes bases pour rentrer un mandat efficacement.
- Se positionner avec du savoir être et du savoir-faire.

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 - VOTRE POSITIONNEMENT

- Analyse du marché de la transaction
- Comprendre le parcours du client vendeur
- Apporter la preuve de votre discours par la maîtrise des chiffres

II - VOTRE SAVOIR-ÊTRE ET SAVOIR-FAIRE

- Adopter une attitude positive
- Apprendre à rassurer le client
- Renvoyer une image d'expert et d'accompagnateur
- Développer le travail en mandat exclusif
- Expliquer vos actions de communication et marketing

III - VOTRE SUIVI ET COMMENT AGIR EFFICACEMENT

- Expliquer au vendeur les actions réalisées
- Le rassurer
- Faire vivre le mandat
- Se différencier
- Apporter de la Plus-Value
- Travailler et exploiter votre notoriété,
utiliser votre satisfaction client

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap