

—
Tout un art...

OBJECTIF(S)

- Comment se positionner en visite, rassurer ses prospects, avoir les bons réflexes côté acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés

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

I - ÊTRE EFFICACE PENDANT UNE VISITE

- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Rassurer par l'attitude, l'écoute et le comportement
- Comment réaliser une véritable visite de bien immobilier

II - QUELLE ATTITUDE AVOIR AVEC SES CLIENTS

- Côté acquéreurs
- Mieux cerner les besoins par une véritable découverte
- Comment effectuer cette découverte ?
- A quel moment argumenter ?
- Comment closer une visite ?
- Comment procéder avec son client vendeur

III - LE SAVOIR FAIRE

- Comment se différencier de la visite virtuelle ?
- Les bons réflexes
- Les bons mots aux bons moments
- Stratégie de positionnement
- La réponse aux objections des acquéreurs

Jeux de rôles indispensables : journée basée sur le comportement à tenir avec des clients pendant une visite.



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap