



OBJECTIF(S)

- Identifier ses acquéreurs prioritaires
- Développer la découverte client
- Davantage d'empathie et d'écoute.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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 - TRAVAILLER EFFICACEMENT, CIBLER SES CLIENTS

- Comment identifier les véritables acquéreurs ?

- La découverte client

II - ÉTUDIER ET COMPRENDRE LE BESOIN DU CLIENT

- Analyser les typologies selon la méthode SONCASE

- Mieux comprendre le besoin client

III - TRAITEMENT DES OBJECTIONS, RASSURER SES CLIENTS

- Les objections les plus courantes

- Savoir rassurer

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap