



OBJECTIF(S)

- Acquérir les techniques permettant de bien comprendre le raisonnement de l'acquéreur.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier débutants.

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 - SE POSITIONNER COMME UN EXPERT

- Faire prendre conscience aux clients notre rôle d'accompagnateur
- De l'expertise ...
- ... Mais aussi de l'écoute !
- Les basiques du bon agent immobilier aujourd'hui

II - MAÎTRISER LES ASPECTS TECHNIQUES

- Aspects techniques d'une visite
- Bien connaître son bien
- Savoir guider son client
- Être un vrai meneur

III - LE COMPORTEMENT DU NÉGOCIATEUR PENDANT LA VISITE

- Changer son comportement et l'adapter en fonction des situations et des clients
- Moins d'argumentation directe
- Apprendre à donner de l'autonomie à ses clients
- Apporter une image davantage professionnelle

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap