



OBJECTIF(S)

- Se positionner comme un véritable professionnel, donner confiance aux clients, valoriser l'image du négociateur, se différencier des autres.

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 - COMMENT SE POSITIONNER AUJOURD'HUI

- L'agent immobilier et ses qualités
- Analyse et vision de ceux qui réussissent
- Travailler et changer son image

II - POURQUOI PARLER DE SA RÉUSSITE ?

- La communication par le succès
- Rassurer par la preuve
- Votre meilleure pub = la satisfaction de vos clients

III - LES TÉMOIGNAGES ET AVIS CLIENTS DANS L'IMMOBILIER

- Comment impliquer ses clients
- À quel moment
- Comment s'y prendre
- Exploiter positivement les données

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap