

BAISSE D'ACTIVITÉ : COMMENT MAINTENIR SON EXCLUSIVITÉ AU DELÀ DE TROIS MOIS ET TRANSFORMER LES MANDATS SIMPLES EN EXCLUSIVITÉ



OBJECTIF(S)

- Faire face au ralentissement de l'activité. Garder ses mandats exclusifs au delà de 3 mois. Transformer les mandats simples en mandats exclusifs. Prospecter les biens usés sur le marché.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : être un professionnel de l'immobilier.

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 expérimenté en techniques
commerciales appliquées à l'immobilier

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 - RAPPEL SUR LES RÈGLES DU JEU LORS DE LA PRISE DU MANDAT

- Comment et par qui a été déterminé le prix initial ?
- Quelles sont les actions mises en place par l'agence
- Quelles sont les conséquences de la non vente pour le vendeur

II - LE SUIVI DU MANDAT POUR L'OPTIMISER

- Les comptes rendus de publicité
- Le compte-rendu d'activité
- L'analyse de l'activité sur les sites
- Le challenge promotion

III - LES RENDEZ-VOUS DE SUIVI AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment préparer son rendez-vous de suivi
- Quels sont les objectifs de suivi
- La fréquence des RDV

IV - LA STRATÉGIE DE RENÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE

- Préparer ses arguments et ses objectifs de baisse de prix
- Préparer le traitement des objections à la baisse de prix
- Faire face au « je ne veux pas brader »

V - LE NEW DEAL AVEC LE VENDEUR

- La mise en place du bien premium
- Le bilan à 30 jours
- Le bilan à 90 jours

VI - LA GESTION DES BIENS USÉS ET DES VENDEURS USÉS

- Comment se comporter avec un bien usé
- Comment reprendre un contact avec un vendeur usé
- Transformer un vendeur de bien usé en mandat exclusif au prix du marché

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap