



OBJECTIF(S)

• Ne pas rater son 1^{er} rendez-vous. Savoir présenter son agence et ses services pour faire la différence au 1^{er} rendez-vous. Savoir utiliser les contraintes du document précontractuel en avantage consommateur. S'approprier le book de présentation et les engagements de l'agence.

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 - LA CHECK LIST DES OUTILS INDISPENSABLES POUR PRÉSENTER SON AGENCE ET FAIRE LA DIFFÉRENCE

- Le book
- Les éléments pour présenter l'évaluation
- Le mandat FNAIM et ses engagements
- La fiche « anti vente »
- Le dossier de présentation de votre évaluation

II - L'UTILISATION DE CES OUTILS

- Le book de présentation des services « mode d'emploi
pratique »
- La présentation de la méthode d'évaluation
et le baromètre du prix de mise en vente
- L'utilisation efficace du mandat exclusif FNAIM

III - LA MISE EN PLACE DU TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Les objections habituelles au mandat exclusif
- Les objections rares au mandat exclusif
- Les objections impossibles

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap