



OBJECTIF(S)

- Développer ses transaction grâce au fichier syndic. Augmenter son chiffre d'affaires. Apporter des services complémentaires à vos copropriétaires. Fidéliser vos négociateurs. Mettre en place les actions et les outils du développement synergique.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeant et Responsables de Service Syndic.

Prérequis : faire et maîtriser le métier de la copropriété, connaître ses chiffres de mutations sur son portefeuille et les parts de marché détenu par le Cabinet.

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 investissement immobilier et financier des particuliers et entreprises

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 - TITRE ANALYSER VOTRE POTENTIEL ET DEVENIR LE RÉFÈRENT TRANSACTION DE VOTRE COPROPRIÉTÉS

- Combien de mutations N-1 et N-2 sur mon portefeuille et combien de mandats et de ventes réalisées
- Comment vaincre le syndrome « syndic Only » et se positionner en transactionnaire
- La mise en place des outils de communication pour développer la synergie transaction

II - BÂTIR UN ARGUMENTAIRE SPÉCIFIQUE ET AVANTAGES CONSOMMATEURS POUR VOS COPROPRIÉTAIRES

- Pourquoi donner son mandat de vente à son syndic ?
- Les avantages pour le consommateur de vendre par son syndic
- La mise en place du mandat spécifique copropriétaire

III - LA MISE EN PLACE DE LA POLITIQUE DE PROSPECTION VOLONTAIRE ET LE 1^{ER} RENDEZ-VOUS AVEC LE COPROPRIÉTAIRE VENDEUR

- Comment devenir le référent transaction de votre immeuble
- La mise en sécurité du propriétaire
- Les actions de prospection volontaires, dynamiques et efficaces
- Comment donner envie au propriétaire de nous confier son mandat (techniques et comportements)
- Le traitement de toutes les objections du propriétaire à vous concfer ses intérêts pour vendre

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap