

## OBJECTIF(S)

- Connaître les caractéristiques sur marché immobilier en mutation
- Connaître les attentes des clients sur le marché actuel (2023/2024)
- Adapter son accompagnement clients
- Savoir adapter son discours au client
- Savoir se fixer des objectifs réalisables sur le marché actuel (2023/2024)
- Améliorer la prise en charge du projet client
- Optimiser sa relation de confiance avec le client

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Tout public

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 techniques et transaction immobilière

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 130 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 190 € HT

## PROGRAMME

*2023/2024 : le marché de l'immobilier est en pleine mutation. Les stocks de mandats augmentent, les taux d'intérêts augmentent et les acquéreurs se raréfient.*

*C'est le moment d'acquérir les bons réflexes pour d'ores déjà préparer 2024 et maintenir son chiffre d'affaires.*

*Quelles sont les attentes de nos acquéreurs ? Comment les fidéliser ? Comment optimiser son taux visites/offres.*

*Voici les questions auxquelles nous répondrons durant cette formation.*

**I - LE MARCHÉ : L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ ACTUEL (2023/2024)**

**II - LES CLIENTS : QUEL EST L'IMPACT DE L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ SUR LES ATTENTES DE NOS CLIENTS ACQUÉREURS**

**III - THÉORIE : LES ACQUÉREURS : LA PRISE DE CONTACT, LA DÉCOUVERTE, LE RAPPROCHEMENT, LE SUIVI ET L'ENGAGEMENT**

**IV - RETOUR AGENCE : SE FIXER DES OBJECTIFS COMMERCIAUX RÉALISABLES ET ATTEIGNABLES AVEC NOS ACQUÉREURS**



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap