



OBJECTIF(S)

- Appréhender le retournement de marché
- S'approprier la notion de stratégie commerciale
- Répondre au besoin d'anticipation

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsable et dirigeant d'entreprise

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Les défis, impacts et enjeux actuels sur le marché de l'immobilier

I - MAITRISER LA CONJONCTURE

- Actualité générale
- Les baromètres de l'immobilier
- Les dernières actualités du crédit

II - MAITRISER LE MARCHÉ DANS LEQUEL VOTRE AGENCE ÉVOLUE

- Analyse de l'offre et de la demande
- Etude de la concurrence
- (Re)positionnement de votre agence

III - AMÉLIORER LE RENDEMENT ET LA RENTABILITÉ DE L'AGENCE

- L'optimisation des coûts repose sur plusieurs facteurs
- Auto-Audit

IV - QUELLE OPPORTUNITÉ POUR MA STRUCTURE ?

- Développement interne
- Développement externe

CONCLUSION :

Une opportunité pour le développement : Quel recrutement ?



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap