



## 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