



OBJECTIF(S)

- Mettre en place les outils indispensables au suivi des mandats exclusifs.
- Augmenter son nombre de mandats exclusifs vendus.
- Adapter son plan de commercialisation à la durée de commercialisation.
- Augmenter son chiffre d'affaires et son nombre de ventes.
- Mieux défendre ses honoraires.
- Créer un partenariat efficace avec ses clients.
- Préparer un passage d'offre d'achat efficace.
- Obtenir immédiat de l'offre d'achat présentée.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence.

Prérequis : aucun

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Tour de table des participants
- Quelles sont les difficultés actuelles dans la vente de vos mandats
- Quelles sont les conséquences de l'allongement des délais de vente pour vos mandats

I - RAPPEL SUR LES RÈGLES DU JEU EXPOSÉES AU PROPRIÉTAIRE LORS DE LA PRISE DE MANDAT

- Qui a déterminé le prix
- Quel moyen d'évaluation avons-nous mis en place
- Quels sont les engagements pris par l'agence
- Le plan de commercialisation, fréquence et contenu... durer pour réussir
- Quel engagement sur le délai de vente
- Quelles sont les conséquences de la « non-vente » pour le propriétaire

II - LE SUIVI CLASSIQUE DU VENDEUR

- Les outils d'information permanente sur l'immobilier local
- L'utilisation des outils d'information
- La mise en place d'une politique d'information exclusive
- Bien communiquer c'est bientôt bien négocier

III - LE SUIVI PARTICULIER DU MANDAT EXCLUSIF

- Les comptes rendus de publicité
- Les comptes rendu d'activité
- L'analyse de l'activité sur Internet
- Les annonces spécifiques « prestige »
- Le challenge promotion : jusqu'à la vente nous communiquons

IV - LES RENDEZ-VOUS DE SUIVI AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment préparer son rendez-vous de suivi
- Quels sont les objectifs de ce rendez-vous de suivi

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 spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

- A quelle fréquence doit-on rencontrer son propriétaire
- Préparer une future offre d'achat

V - LA STRATÉGIE DE RENÉGOCIATIONS DU PRIX DE VENTE

- Préparer ses objectifs et ses arguments de baisse de prix
- Préparer le traitement des objections à la baisse du prix
- Faire face au « je ne veux pas brader »
- Préparer le vendeur à obtenir une offre inférieure

VI - LE NEW DEAL AVEC LE VENDEUR : LES NOUVELLES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

- Le bien premium et sa commercialisation innovante
- Le bilan à 30 jours
- Le bilan à 90 jours

VII - LA PRÉSENTATION ET L'ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT

- Pré déterminer le prix d'acceptation du vendeur
- Comment valoriser votre future offre d'achat
- Comment prendre un rendez-vous de présentation d'offre d'achat
- Le rendez-vous de présentation d'offre d'achat & sa boîte à outils magiques
- L'obtention de l'accord
- La renégociation
- La seconde chance

CONCLUSION



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap