



OBJECTIFS

- Réussir son rendez-vous d'estimation et faire la différence, transformer son estimation en mandat d'exclusivité

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

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 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

PROGRAMME

I – LES ÉTAPES DU PREMIER RENDEZ VOUS D'ESTIMATION : L'ENTRETIEN

- Les attitudes à adopter
 - Entre savoir être, savoir-faire et bienveillance
 - Identification des profils clients : la méthode DISC
- Les étapes clés du rendez vous
 - Présentation, visite d'ambiance, le questionnement
 - Argumentation synthétique de son savoir-faire, parler exclusivité, conclure en suscitant l'intérêt.

II – LE DOSSIER D'ESTIMATION : UNE VÉRITABLE EXPERTISE PRO

- La construction du dossier d'estimation d'un bien
 - La règle des 3 prises de conscience
 - L'analyse du bien dans son marché
 - La personnalisation des services proposés : présenter une stratégie de commercialisation adéquate
- La présentation du dossier d'estimation
 - Préparation et techniques oratoires
 - Les moments forts du déroulé

III – LE MANDAT D'EXCLUSIVITÉ : L'ARGUMENTER

- Personnalisation des services associés
- Le conclure et le rédiger
- Rappel des documents légaux : Signature agence hors agence, information précontractuelle

IV – LES PREMIÈRES ÉTAPES DE LA VENTE

- Les actions prioritaires dès la prise de mandat
- Les premières visites
- Les premières offres

V - ATELIERS PRATIQUES : MISE EN SITUATION, CAS CONCRET



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap