



OBJECTIF(S)

- Mettre en place une politique d'entreprise pour développer les synergies inter services, se positionner comme l'interlocuteur privilégié des copropriétaires souhaitant vendre, augmenter les services rendus aux copropriétaires et les fidéliser

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique - Présentation Power Point - Outils marketing - Élaboration des outils pour développer les synergies - Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - ANALYSE DE VOTRE POTENTIEL

- Combien de mutations sur vos immeubles chaque année
- Combien de mandats de vente avez vous captés
- Combien de ventes avez vous réalisées

II - LE RÉFÉRENT TRANSACTION DE SES IMMEUBLES

- Vaincre le syndrome «MIDAS»
- Faire connaître à ses copropriétaires l'ensemble de ses services
- La mise en place de la news letter transaction

III - BÂTIR UN ARGUMENTAIRE EN AVANTAGES CONSOMMATEUR

- Pourquoi confier un mandat de vente à son syndic
- Les avantages pour le vendeur de confier un mandat de vente à son syndic
- La mise en place du mandat spécifique «copropriétaire»

IV - LA MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE DE PROSPECTION VOLONTAIRE SUR LE PORTEFEUILLE SYNDIC

- Le référent transaction local
- Les différentes actions de prospection

V - LE 1^{ER} RENDEZ-VOUS AVEC LE FUTUR VENDEUR

- Comment donner envie au propriétaire de nous confier un mandat exclusif
- La découverte des attentes du propriétaire et de ses futurs freins à l'exclusivité
- L'organisation de l'argumentaire et des avantages du mandat exclusif pour le vendeur

VI - LA SIGNATURE DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES OBLIGATOIRES

- Le traitement des objections au mandat exclusif
- L'utilisation des engagements obligatoire comme aide au traitement des objections
- La signature du mandat exclusif
- Cas pratiques

CONCLUSION



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap