

**PARCOURS TRANSACTION**

# LE MARKETING EN IMMOBILIER POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ET SA NOTORIÉTÉ

**DURÉE**  
1H15

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

## OBJECTIFS

- Augmenter sa notoriété
- Valoriser l'image du négociateur
- Développer l'exclusivité et fidéliser sa clientèle
- Réaliser plus de vente
- Se différencier des concurrents

## LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants et confirmés, assistantes commerciales.

## LES PRÉ-REQUIS

Aucun

## INTERVENANT

Romain Cartier - consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière à Dijon, formateur en techniques de négociation, expert M6 « recherche appartement ou maison ».

5 MN

## INTRODUCTION

**BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

15 MN

## PARTIE 1

**ANALYSE DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES**

- Analyse de la notion de Marketing immobilier en France actuellement
- D'où viennent vos clients ?

15 MN

## PARTIE 2

**DU CONCRET !**

- Comment communiquer efficacement
- Quels outils, quels moyens, quels supports ?

15 MN

## PARTIE 3

**COMMENT SE DÉMARQUER DES AUTRES**

- Utiliser des documents efficaces et ciblés
- Rassurer vos clients par votre réussite

5 MN

**SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION**

20 MN

**TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT**

## ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :  
01 71 06 30 30  
ou par mail :  
fcontinue@fnaim.fr

## MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale

