

## PARCOURS TRANSACTION

# SAVOIR FAIRE VISITER UN BIEN !

**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

Acquérir les techniques permettant de bien comprendre le raisonnement de l'acquéreur.

### LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants

### 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 »



#### INTRODUCTION

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



#### PARTIE 1

#### SE POSITIONNER COMME UN EXPERT

- Faire prendre conscience aux clients notre rôle d'accompagnateur
- De l'expertise ...
- ... Mais aussi de l'écoute !
- Les basiques du bon agent immobilier aujourd'hui



#### PARTIE 2

#### MAÎTRISER LES ASPECTS TECHNIQUES

- Aspects techniques d'une visite
- Bien connaître son bien
- Savoir guider son client
- Etre un vrai meneur



#### PARTIE 3

#### LE COMPORTEMENT DU NÉGOCIATEUR PENDANT LA VISITE

- Changer son comportement et l'adapter en fonction des situations et des clients
- Moins d'argumentation directe
- Apprendre à donner de l'autonomie à ses clients
- Apporter une image davantage professionnelle



#### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



#### 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

