

PARCOURS TRANSACTION

# LA GESTION DU SUCCÈS COMMUNIQUER SUR SA RÉUSSITE POUR PLUS DE RESULTATS

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

Se positionner comme un véritable professionnel, donner confiance aux clients, valoriser l'image du négociateur, se différencier des autres

## LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants ou confirmés, agents immobiliers, transactionnaires

## 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

#### COMMENT SE POSITIONNER AUJOURD'HUI

- L'agent immobilier et ses qualités en 2018
- Analyse et vision de ceux qui réussissent
- Travailler et changer son image

15  
MN

### PARTIE 2

#### POURQUOI PARLER DE SA RÉUSSITE ?

- La communication par le succès
- Rassurer par la preuve
- Votre meilleure pub = la satisfaction de vos clients

15  
MN

### PARTIE 3

#### LES TÉMOIGNAGES ET AVIS CLIENTS DANS L'IMMOBILIER

- Comment impliquer ses clients
- A quel moment
- Comment s'y prendre
- Exploiter positivement les données

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

