

PARCOURS TRANSACTION

RÉUSSIR SES DÉCOUVERTES CLIENTS, SES VISITES DE BIENS, SES CLOSING ET SON SUIVI COMMERCIAL

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

Obtenir les bases d'une bonne attitude commerciale et professionnelle
Développer son image et son marché
Transformer ses anciens clients en ambassadeur

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier
Conseillers débutants et confirmés

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Romain CARTIER, consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière,
Coach-Formateur/Conférencier



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

ANALYSE DU MARCHÉ - ATTENTES ET BESOINS CLIENTS

- Évolution du comportement client
- Évolution du marché immobilier français, positionnement des professionnels de l'immobilier
- Le positionnement et le rôle du professionnel



PARTIE 2

POURQUOI FAIRE DES DÉCOUVERTES CLIENTS ET COMMENT (CÔTÉ ACQUÉREURS ET VENDEURS)

- Étudier les profils clients en fonction des situations, SONCAS, couleurs...
- A quels moments parler de soi et de son activité, comment amener le client à nous confier son projet
- Lieux, durée, typologies de questions ouvertes...



PARTIE 3

COMMENT EFFECTUER SES VISITES DE BIENS ET COMMENT SAVOIR CONCLURE

- Adapter une attitude différenciante pendant la visite et comment effectuer sa visite en fonction du bien et du profil client
- Choisir son argumentation
- Comment prendre une lettre d'intention d'achat et comment la transmettre
- Rassurer vos clients sur l'organisation et le process de transaction
- Le rôle et l'importance du suivi post vente,



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

