

OBJECTIFS

- **Etre** efficace immédiatement
- **Travailler** davantage en mandat exclusif
- **Valoriser** l'image du négociateur
- **Proposer** aux négociateurs un book de services

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques
commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - COMMENT SE PRÉSENTER ET PROPOSER SES SERVICES

- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Proposer un book actuel, les essentiels
- Parler et défendre l'intérêt du Mandat Exclusif sans craintes

II - COMMENT ÊTRE DIFFÉRENTS ?

- Qu'attendent nos clients vendeurs ?
- Stratégie de communication
- Vendre et travailler le mandat exclusif comme si c'était une évidence
- Les apports d'une découverte complète
- Lever les aprioris côté clients et côté négociateurs !
- Rassurer par la preuve
- Les témoignages clients

THÉORIE + PRATIQUE

Journée d'animation basée sur une animation avec un exemple complet de book agence et la présentation commerciale de ce dernier.

Jeux de rôles INDISPENSABLES !